
3 1761 11649142 4

Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761116491424

Govt Pubns

EDC NEWS

Nov./Dec. 1980

HA1
T186
E20

Trade outlook of $3.2 billion envisaged in Pacific Rim area

VANCOUVER — The Export velopment Corporation has 57 nsactions with a total value of $3.2 ion under consideration in the cific Rim trading area, Sylvain utier, president and chairman of board of EDC, told the Pacific n Opportunities Conference.

He said the transactions under sideration were "even more ouraging" than the amount of iness which EDC has done with the a to date.

Mr. Cloutier said that EDC is "most positive" in its attitude towards the Pacific Rim area, which consists of Australia and New Zealand, the ASEAN Group, China, Korea and Japan, and seeks to support increased Canadian export activity to the area in the future.

He said that in 1979, EDC signed lending agreements in the area totalling $267 million and facilitated a further $227 million worth of Canadian exports with its insurance and related guarantee services.

The agreements concluded in 1979 brought the total of all EDC lending agreements in the Pacific Rim markets to $885 million, he said.

In addition, EDC has extended lines of credit to Indonesia for $500 million and to China for $2 billion, he added.

Mr. Cloutier said that not all the transactions under consideration will be won, but each is a real prospect being actively pursued by a Canadian exporter.

"Our present judgment is that this potential business will lead to an EDC financing requirement in the order of $500 million a year by the end of 1982," he said.

Mr. Cloutier said that the business that Canadian firms are winning in the Pacific Rim area shows a Canadian ability to compete in a wide range of industrial sectors.

"Major contracts have been won for equipment and services in power generation, both nuclear and thermal; telecommunications; transportation, including locomotives, ships, aircraft and flight simulators; resource development for minerals and forest products; cement plants; port development; petroleum exploration; petrochemical plants, and light manufacturing development," he said.

He said the scale of the projects and transactions with which EDC is involved ranges from massive endeavours involving hundreds of millions, such as nuclear plants, down to contracts of considerably less than $1 million.

(continued on page 3)

Egypt opens Canadian-built bakeries



Flowers and Oriental wall hangings form a backdrop for the opening ceremony at an Egyptian military bakery built and equipped by Food Machinery Engineering of Downsview, Ont. The bakery, located in Cairo, has two lines and can turn out nearly a quarter of a million loaves of bread a day. Food Machinery Engineering, which uses insurance services from EDC, also has equipped two civilian bakeries in Cairo. Third from left is M.V. Dickenson, Canadian attaché, fourth from left is Gamal El Sahib, minister of military production, and fifth from left is General Badawi, minister of defence.

(More photos Page 3)

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto

Smallest EDC loan allocation

(See page 6)

EDC concludes eleven financing agreements

Financial arrangements concluded during the two-month period ending Dec. 1 were:

— A $10.5-million (U.S.) financing agreement to support the sale of Canadian equipment and services for a sawmill construction in Honduras by Carroll Hatch and Associates International Ltd. (Hatch) of North Vancouver, B.C. The sale will generate some 333 man-years of employment in Canada.

— A $9-million (U.S.) financing agreement to support the sale of a DHC-5D Buffalo aircraft and spare parts by de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to the Republic of Ecuador. The sale will generate some 228 man-years of employment in Canada.

— A $172,800 (Cdn.) financing agreement to support the sale of screening plants by Frederick Parker (Canada) Ltd. of Scarborough, Ont., to Hireplant Ltd., Leicester, United Kingdom. The sale will generate some nine man-years of employment in Canada.

— Allocations totalling $6.4 million (U.S.) under EDC's line of credit signed in March of this year with Industrial Minera Mexico S.A. (IMMSA) and its associated companies to support the sale of mining extraction and processing equipment from four Canadian exporters. The equipment consists of sulphuric acid coolers sold by Chemetics International Ltd. of Toronto; a cathode handling system sold by Jervis B. Webb of Canada Ltd. of Hamilton, Ont.; mine hoists sold by John T. Hepburn Ltd. of Toronto, and rock breakers sold by Teledyne Canada Mining Products of Thornbury, Ont. The sales will generate some 277 man-years of employment in Canada.

— An allocation of $1.5 million (U.S.) under a line of credit with Nacional Financiera, S.A. (Nafinsa) of Mexico to support the sale of three locomotives by Bombardier Inc. of Montreal to Ferrocarriles Unidos del Sureste, S.A. de CV (FUS). The sale will generate 100 man-years of employment at Bombardier.

— A $297,000 (U.S.) financing agreement to support the sale of roadbuilding and road maintenance equipment by Frederick Parker (Canada) Ltd. of Scarborough, Ont., to Covenfi S.R.L. of San Miguel de Tucuman, Argentina. The sale will generate some 10 man-years of employment in Canada.

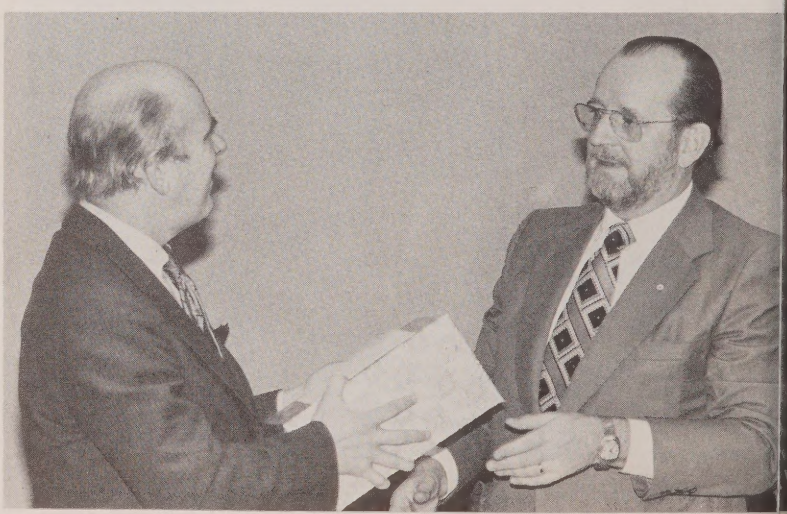
— A $10-million (U.S.) line of credit with Magyar Nezeti Bank, the National Bank of Hungary, to support the sale of Canadian goods and services to various Hungarian buyers.

— Financing agreements in conjunction with the Bank of America totalling up to $22.5-million (U.S.) to support the sale of an offshore drilling rig by Les Chantiers Davie Limitée (Davie) of Lauzon, Que., to Global Marine Drilling Co. of Houston, Texas. The sale will generate some 747 man-years of employment in Canada.

— A $6.1-million (U.S.) financing agreement to support the sale of DHC-5D Buffalo aircraft and spare parts by de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to Fisco-Fuerz Aérea de Chile, the Chilean air force. The sale will generate some 209 man-years of employment in Canada.

— A $1.4-million (U.S.) financing agreement to support the sale of Canadian components for a DC-Series 200 aircraft to Philippine Airlines Ltd. (PAL) in Manila by McDonnell Douglas Canada Ltd of Malton, Ont. The sale will generate some 73 man-years of employment in Canada.

— A $14.1-million (U.S.) line of credit with Banco de Chile, the largest private bank in Chile, to support sales of Canadian capita goods and services to buyers in Chile.



25-year honors for EDC Executive

Brock King, (left) senior vice-president, Corporate Affairs, of the Export Development Corporation, was honored at a senior management committee meeting Nov. 27 on the occasion of his 25th anniversary with the Corporation and its predecessor, the Export Credits Insurance Corporation. Presenting a camera to Mr. King is Sylvain Cloutier, president and chairman of the board of EDC.

Important trade prospects in Pacific Rim

(continued from page 1)

Mr. Cloutier said that effective ancing competitiveness is more than t a matter of interest rates. He said eral other factors can be equally or re important to borrowers, luding:

repayment terms realistically tailored to the cash flow;

the availability of downpayment, construction period, progress payment and local cost financing;

a choice of currency for the financing;

documentation which can accommodate a borrower's special circumstances;

financial packaging, including syndication and lines of credit which take the burden of financial organization off the borrower;

a capacity by the exporter and lender to inter-relate interest rates, fees and the price of the goods in circumstances where the borrower is politically sensitive to face rates of interest.

He said EDC's achievements in ancing are based on its creative and ible approach to financial kaging.

"It is our competitive stock in de," he declared. "EDC takes the al competitive situation into ount, both commercial and ancial, and seeks to get the best rall return possible. In a closely npetitive situation, we will cut very se to the bone to support the porter."

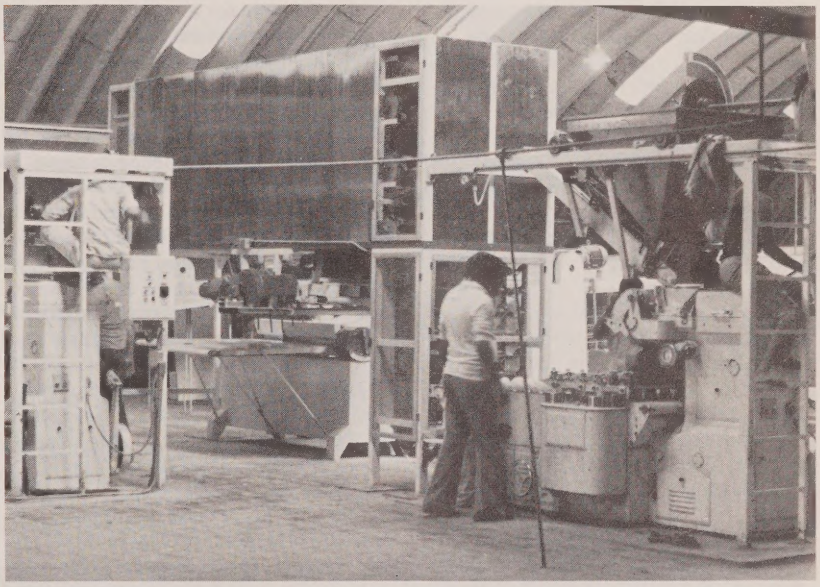
Mr. Cloutier said that competitive ancial packaging also requires that re be a good risk protection kage available for the exporter so t a sound commercial proposal nfidently can be made to the foreign tomer.

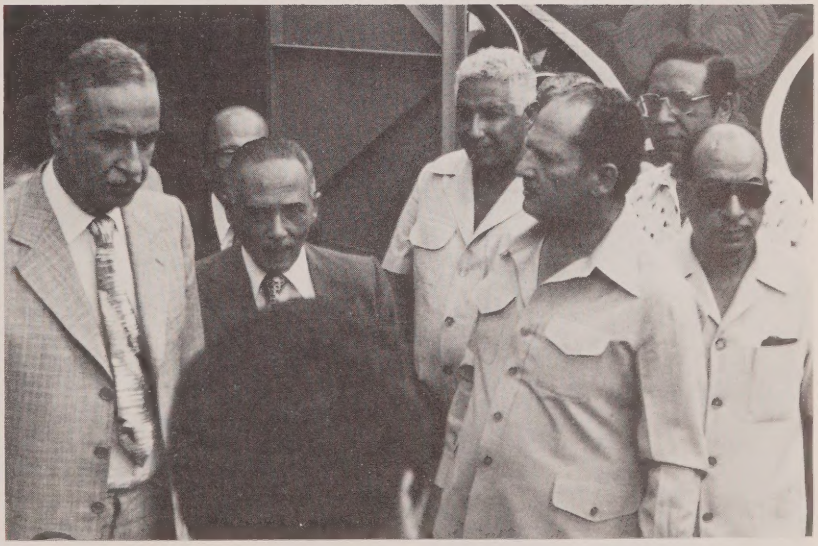
He said that in this respect, EDC s several insurance and guarantee vices which protect the exporter d his bankers against risks related to loan predisbursement period and posting of bid, performance and nsortium cross-liability securities. It o can supply foreign investment urance, if required.

"With a fully integrated package of ancing and risk protection services otecting banking arrangements, the porter can concentrate on gressively marketing the product advantages with the customer," he said.

He urged exporters to see EDC early in the transaction. "When you see us early, you can get the maximum advantage of our knowledge and we can coordinate our plans to be with you in the marketplace and help you bring more business home to Canada," he said.

At opening of bakeries in Egypt





Three bakeries recently have opened in Cairo using equipment supplied by Food Machinery Engineering of Downsview, Ont., which uses the insurance services of EDC. Top photo is an interior shot of one of the bakeries. In the lower photo, Minister of Supply Nuah chats with bakery officials. *(Additional photo on page 1)*

Firm reconditions jet engines

MONTREAL — A small Montreal firm is helping to solve the rising costs of world airline operations.

ARO Aviation Industries Ltd., located near Montreal's Dorval Airport, specializes in overhauling and reconditioning turbine jet engine components. "We overhaul parts for the Pratt and Whitney, Rolls Royce, Garrett and Avco Lycoming engines," says Rudolph Dixon, president and owner. "We are also certified to do work on parts for the Auxiliary Power Unit (APU) engines on Boeing 727 and 747, Lockheed 1011 and McDonnell Douglas DC-9 aircraft."

APU engines are situated in the tail of the airplane, and control the heating and air-conditioning of the craft. They also start the main jet engines.

Aircraft part reconditioning is a cost-saving step many airlines are seriously studying. Large commercial airlines, at present, prefer to replace components, but smaller commuter airlines are unable to afford this practice. "We take parts with replacement values of $75,000 to $80,000 and recondition them for half the price," Mr. Dixon adds. "When we are finished, the part is as good and, more importantly, as safe as a new one."

Mr. Dixon has over 20 years of experience in the design, manufacture and maintenance of propellor and jet engines. Five years ago, he perceived a need in Canada for a parts reconditioning service. "All Canadian parts were being sent to the United States for reconditioning. That is why I decided to open this type of a company."

The company was opened to serve Canadian airlines, but Mr. Dixon soon realized that the export market could prove more lucrative. "I spent months criss-crossing the United States, talking with the engineers and aircraft maintenance directors for the smaller commuter airlines." These contacts brought orders from Air New England, Bar Harbour Airways, Britt Airlines, Cascade Airways, Command Airways, Execair Aviation, Mississippi Valley Airlines, and Eastern Airways.

"This business is built on credibility," Mr. Dixon continues, "and the only possible way to establish it is expertise and performance."

After securing American contracts, Mr. Dixon turned his attention to Europe. "Senior aircraft maintenance people from British Airways inspected our facilities, and have given us a contract to recondition certain hot section components." Further contracts are awaiting an agreement between the federal Ministry of Transport and British aviation authorities.



Rudolph Dixon, president of ARD Aviation Industries Ltd. of Montreal, holds a rebuilt hot-end section of a jet engine. The company specializes in the overhauling and reconditioning of turbine jet engine components.

In 1978, Mr. Dixon decided to branch out from engines to other types of aircraft-related equipment. "We have the capacity to manufacture and repair towbars, baggage and cargo carts, galley equipment, as well as do specialty work for the aerospace industry and the Atomic Energy Commission of Canada."

ARO is a supplier to two major Canadian export programs. The top portion of the fuel line assembly for Canadair's Challenger executive jet and components for CAE Electronics aircraft flight simulators are manufactured at this Dorval machine shop.

To protect themselves from credit risks, ARO has an export insurance policy with Export Development Corp. (EDC). EDC is a Canadian Crown corporation that provides a wide range of insurance, guarantee and loan services to Canadian exporters and foreign buyers in order to facilitate and develop export trade.

"Our contribution to Canada's balance of payments will be in the order of $1.5 million this year, both in exports and import substitution," Mr. Dixon says. He also adds that Aro, within the next five years, will become an important and well-recognized part of Canada's aviation industry.

EDC News

is a bi-monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Division, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Furniture made from particle board

NEW LISKEARD, Ont. — A $1.8-
lion-a-year furniture manufacturing
iness here might never have got
ted if it hadn't been for a case of
hma that drove Heinz Dittmann
of Toronto.

Mr. Dittmann, president of Three H
nufacturing Ltd., originally settled
Toronto when he came to Canada
m Germany in 1957, but he
eloped asthma, and in 1961, the
nister of his church put him in
ch with an employer in New
keard.

Twelve years later, Mr. Dittmann
l three local businessmen
ablished Three H Manufacturing
l today it has 43 employees and a
dern 18,000-square-foot plant.

Northern Ontario has been very
od to me and my family," says Mr.
tman. "None of us would ever want
leave it and return to the more
isely populated parts of the
intry."

Three H manufactures
ntemporary furniture from particle
ard it purchases from another New
keard company. Its main lines are
ll units, residential furniture,
enile bedroom furniture, and
ster bedroom furniture.

"The secret of our success is that
ry customer can create his own
ividual unit," says Walter Pape,
e-president. "Starting with the basic
me, the customer can add shelves,
ors, drawers, hardware and lighting
il he has exactly what he wants."

Furniture dealers and designers use
components to create furniture
t will attract customers or fill a
cific order. The furniture is shipped
D (knocked down) in cartons for
embly at the dealer's or customer's,
d can be knocked down again if the
tomer decides to move.

Three H sold primarily to the
mestic market until two years ago
en it appointed D and D Associates
Chicago, Ill., as its sales
presentative in the Chicago area.
w exports account for about 20 per
nt of its business and it is hopeful
at it will be able to market its
oducts in other parts of the U.S. and
erseas.

The particle board used in the furniture is made from wood chips from the poplar tree, and from the waste products of sawmills. Poplar is unsuitable for lumber but it is ideal for particle board. The finished board consists of five layers — a coarse inner layer backed on each side by two finer layers. The board then is sanded down and the overlay put on.

Mr. Pape says that the trend in finishes is toward natural wood grains. "People are demanding quality finishes," he explains. He also says that North Americans are becoming more accustomed to wall units than they were previously. "Europeans accepted the wall unit much earlier than North Americans because space always has been such a problem on the Continent," he says. "But now North Americans have accepted it and are using wall units in increasing numbers to increast the utilization of space."

The name of the company — Three H — comes from the fact that three of the original four partners had first names that began with H — Heinz Dittmann; Helmer Pederson and Helmut Moeltner. The fourth original partner is Renald Malette and Mr. Pape became a partner five years ago.

"We've never been confused with 3 M but we've sometimes had to explain that we are not involved with 4 H Clubs," says Mr. Pape.

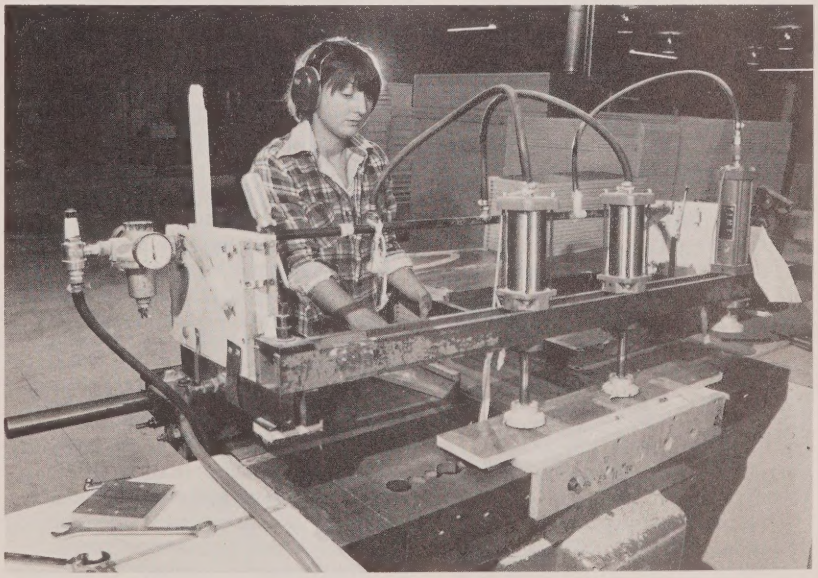
Mr. Dittmann is the third generation of his family to make furniture. His grandfather was a furniture maker in Upper Silesia, now part of Poland. "I've slept in a casket," Mr. Dittmann says with a smile.

The company's first-year sales were $60,000, compared to last year's volume of $1.8 million, and Mr. Pape expects the company's growth to continue.

"Within a year, we expect to be up to 55-60 employees from our present 43," he says.

The company uses Global Insurance from Export Development Corporation (EDC) to insure its export credits.

EDC is a Canadian Crown corporation that provides a wide range of insurance, guarantee and loan services to Canadian exporters and foreign buyers in order to facilitate and develop export trade.



Lorraine Willard drills on a Vitap machine at the New Liskeard, Ont., plant of Three H Manufacturing Ltd. The company manufactures contemporary furniture from particle board. Its main lines are wall units, residential furniture, juvenile bedroom furniture, and master bedroom furniture.

EDC Board approves transactions

The Board of Directors of the Export Development Corporation, at its meeting Nov. 26, approved loans of $201.4 million and insurance and related guarantees of $54.4 million to support prospective export sales in 28 countries: Algeria, Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Cameroon, Cayman Islands, Chile, Guatemala, India, Iraq, Italy, Ivory Coast, Libya, Mexico, New Zealand, Panama, People's Republic of China, Puerto Rico, Saudi Arabia, South Korea, United Kingdom, Uruguay, U.S.A., U.S.S.R., Venezuela, West Germany and Yugoslavia.

In announcing the approvals, EDC said that export sales which would result if commercial sales are finalized will create or maintain some 8,080 man-years of employment in Canada and will involve some 165 exporters and major suppliers across Canada.

The transactions involve such goods and services as furnished or unfurnished prefabricated industrial camps, schools, hospitals, folding metal buildings and related equipment; forestry products, potash, construction materials and machinery; fuel bundles; drilling services; design, engineering, purchasing, project management, start-up and commissioning services for a pulp and fine paper mill; aerial photography, ground control and mapping; bilingual computer terminals, equipment and related services for a sulphate pulp and industrial paper mill; mechanical and electrical transmission equipment and related services; grinding mill circuits; a flight simulator; diesel electric locomotives; a hydraulic double pinch plate bending and rolling machine; terminal stations, spares and telephone control heads; aircraft plus ground handling equipment, special tools and spare parts, and offshore jack-up drilling rig; gas and petrochemical valves, and prefabricated housing units.

At its meeting Oct. 22, the board approved loans of $234 million and insurance and related guarantees of $33.2 million to support prospective export sales and investments in 12 countries: Algeria, Cameroon, Chile, Czechoslovakia, Egypt, Mexico, Morocco, Peru, Thailand, Uruguay, U.S.A. and U.S.S.R.

In announcing the approvals, EDC said that export sales which would result if commercial sales are finalized will create or maintain some 10,242 man-years of employment in Canada and will involve some 135 exporters and major suppliers across Canada.

The transactions involve such goods and services as automotive parts, engineering services, a rural power distribution system, aircraft, metal casting equipment, railways accessories, mining vehicles, fireboat heavy construction equipment, a chemical plant, and training services.

Smallest EDC loan allocation

A $39,000 line of credit allocation, the smallest ever made by the Export Development Corporation, has been made to support the sale of three knee-type milling machines by Ex-Cell-O Corporation of London, Ont., to Solcoor Ltd. of Tel Aviv, Israel.

The allocation, made under a line of credit signed with Bank Hapoalim B.M. of Israel in July of this year, is an illustration of EDC's willingness to support small transactions which otherwise meet the corporation's lending criteria, an EDC spokesman said.

Lines of credit are instruments which are effective in certain circumstances as a financial marketing device, he said. They gain an entrée for Canadian exporters by focusing attention on Canadian capabilities and by prepackaging the financing.

The most notable example is the $2 billion line of credit arranged with the People's Republic of China in 1979. The first allocation for an $8-million sale of mill equipment is virtually concluded and more will follow.

Another line of credit technique which EDC now is employing is represented by the recently concluded $10-million renewable, or revolving, line of credit with the government-owned Australian Industrial Development Corporation.

This credit technique is directed at extending the reach of EDC's help for small export transactions by putting attractive financing in the hands of financial institutions in the buying country, the spokesman said.

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-41

The Eastern Region
Eastern Region Assistant Vice Preside
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618

The Atlantic Office
Atlantic Representative
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's, Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. —call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Ontario Region Assistant Vice Preside
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, Londo Kitchener-Waterloo North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay, and Windsor — call operat and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166

The Western Region
Western Region Assistant Vice Presid
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — cal operator and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223

Décisions du Conseil d'administration de la SEE

Le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations a approuvé, à sa réunion du 26 novembre dernier, des prêts de $201.4 millions, de même que des assurances et des garanties afférentes de $54.4 millions en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation, destinées à 28 pays: l'Algérie, l'Argentine, l'Australie, la Belgique, le Brésil, le Cameroun, les Iles Caïmans, le Chili, le Guatemala, l'Inde, l'Iraq, l'Italie, la Côte d'Ivoire, la Libye, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Panama, la République populaire de Chine, Porto Rico, l'Arabie saoudite, la Corée du Sud, le Royaume-Uni, l'Uruguay, les Etats-Unis, l'URSS, le Venezuela, L'Allemagne de l'Ouest et la Yougoslavie.

En annonçant cette nouvelle, la SEE a précisé que si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront quelque 8,080 années-personne au Canada et intéresseront quelque 165 exportateurs et principaux fournisseurs du pays.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: campements industriels préfabriqués, meublés ou non meublés; écoles, hôpitaux, immeubles de métal démontables et équipement connexe; produits forestiers, potasse, matériaux de construction et machines; faisceaux de combustible; services de forage; services de conception, d'ingénierie, d'achat, de gestion de projet, de mise en route et de parachèvement pour une usine de pâte et de papier fin; photographie aérienne, contrôle au sol et cartographie; terminaux bilingues, équipement et services connexes pour une usine de pâte au sulfate et de papier à usage industriel; équipement de transmission mécanique et électrique et services connexes; circuits de broyeurs; simulateur de vol; locomotives électriques diesel; machine hydraulique double pression pour laminer et plier les plaques; stations terminales, pièces de rechange et unités de commandes téléphoniques; avion et équipement de manutention au sol, outils spéciaux, pièces de rechange et plate-forme de forage sous-marin jack-up; valves pour le gaz, valves pétrochimiques et logements préfabriqués.

A sa réunion du 22 octobre dernier, le Conseil a approuvé des prêts de $234 millions, de même que des assurances et des garanties afférentes de $33.2 millions à l'appui de ventes et d'investissements éventuels à l'exportation, destinés à 12 pays: l'Algérie, le Cameroun, le Chili, la Tchécoslovaquie, l'Egypte, le Mexique, le Maroc, le Pérou, la Thaïlande, l'Uruguay, les E.-U. et l'URSS.

En annonçant cette nouvelle, la SEE a précisé que si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront quelque 10,242 années-personne au Canada et intéresseront quelque 135 exportateurs et principaux fournisseurs du pays.

Les opérations portent, notamment, sur des biens et services tels que: pièces d'automobiles, services d'ingénierie, réseau rural de distribution de l'électricité, avions, équipement de fonte du métal, accessoires ferroviaires, véhicules pour l'exploitation des mines, bateaux-pompes, matériel lourd de construction, usine de produits chimiques et services de formation.

La plus petite affectation de la SEE

Une affectation de $39,000, soit la plus petite somme allouée par la Société pour l'expansion des exportations à ce jour, viendra appuyer la vente de trois fraiseuses à console d'Ex-Cell-O Corporation, de London (Ontario), à Solcoor Ltd., de Tel Aviv, en Israël.

Selon un porte-parole de la SEE, cette allocation faite aux termes d'une ligne de crédit signée en juillet de cette année avec la Banque Hapoalim B.M., d'Israël, illustre bien la volonté de la SEE d'appuyer les petites opérations qui répondent à ses critères en matière de prêts.

Dans certaines circonstances, les lignes de crédit constituent un mécanisme efficace de commercialisation financière, a-t-il ajouté. Elles ouvrent la voie aux exportateurs canadiens en mettant l'accent sur les capacités canadiennes et en préparant d'avance les modalités de financement.

L'exemple le plus frappant est celui de la ligne de crédit de $2 milliards signée, en 1979, avec la République populaire de Chine. Une première allocation de $8 millions est pratiquement conclue pour appuyer la vente de machines d'acierie et d'autres suivront.

La SEE utilise également des lignes de crédit renouvelables, dont celle conclue avec la Corporation australienne pour le développement industriel.

Elle espère ainsi encourager davantage les petites opérations d'exportation en permettant aux institutions financières du pays acheteur d'offrir des modalités de financement intéressantes, de conclure le porte-parole.

Points de contact avec la SEE

Siège social
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél: (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136

Région de l'Est
Vice-président adjoint de la région de l'Est
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél: (514) 878-1881, Télex: 05-25618

Bureau de l'Atlantique
Représentant de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.), Charlottetown (Î.-P.-É.), Sydney (N.-É.), Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) — demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223

Mobilier en panneaux de particules

NEW LISKHEARD (Ontario) — Il n'avait été de l'asthme de M. Heinz Dittmann, ancien résident de Toronto, une entreprise de fabrication de mobilier, au chiffre d'affaires de 1.8 million par an, n'aurait peut-être jamais vu le jour.

M. Heinz Dittmann, président de Three H Manufacturing Ltd., s'est établi à Toronto lorsqu'il a émigré d'Allemagne, en 1957. Mais comme il souffrait d'asthme, son curé l'a mis en rapport avec un employeur de New Liskheard, en 1961.

Douze ans plus tard, M. Dittmann et trois hommes d'affaires locaux fondaient Three H Manufacturing. Aujourd'hui, cette société compte 43 employés et des installations modernes de 18,000 pieds carrés.

"Le Nord de l'Ontario a beaucoup fait pour ma famille et pour moi-même, et nous n'avons nullement l'intention de retourner dans des villes canadiennes à population plus dense", le dire M. Dittmann.

Three H Manufacturing fabrique du mobilier contemporain avec des panneaux de particules qu'elle achète d'une autre compagnie de New Liskheard. Ses spécialités sont les unités murales, le mobilier résidentiel, le mobilier pour chambres d'enfants et le mobilier pour chambres principales.

"Notre succès réside dans le fait que chaque client peut créer sa propre unité. A la charpente de base, il peut ajouter des étagères, des portes, des tiroirs, des ferrures et de l'éclairage, jusqu'à ce qu'il obtienne exactement ce qu'il veut", de préciser M. Walter Pape, Vice-président.

Les marchands de meubles et les décorateurs utilisent les composantes pour monter du mobilier qui saura plaire aux clients ou pour répondre à des commandes précises. Le mobilier est expédié en pièces détachées dans des conteneurs en carton, pour être assemblé chez le marchand ou le client. Il peut être à nouveau démonté si le client décide de déménager.

Jusqu'à il y a deux ans, Three H vendait ses produits principalement au Canada. Depuis, elle a retenu les services de D and D Associates of Chicago, Illinois, comme représentant dans la région de Chicago. Aujourd'hui, ses exportations représentent environ 20 pour cent de son chiffre d'affaires et la société espère pouvoir commercialiser ses produits dans d'autres régions des E.-U., et dans d'autres pays.

Le panneau de particules utilisé pour le mobilier est fait de copeaux de peuplier et de déchets de scieries. Le peuplier n'est pas un bon matériau pour le bois de construction, mais il est idéal pour les panneaux de particules. Le panneau fini compte cinq épaisseurs — une couche intérieure grossière, plaquée des deux côtés par deux couches plus fines. Le panneau est ensuite sablé et recouvert.

Selon M. Pape, les clients préfèrent des finis de fibre de bois naturel. "Ils recherchent des finis de qualité", explique-t-il. Il précise aussi que les Nord-Américains s'intéressent de plus en plus aux unités murales. "Les Européens les ont acceptées beaucoup plus rapidement en raison du manque d'espace dont ils souffrent toujours. Mais les Nord-Américains ont maintenant accepté les unités murales et s'en servent de plus en plus pour se prévaloir au maximum de l'espace disponible", de poursuivre M. Pape.

La raison sociale — Three H — tire son origine des prénoms de trois des quatre premiers associés, prénoms qui commençaient par la lettre H: Heinz Dittmann; Helmer Pederson et Helmut Moeltner. Le quatrième des premiers associés était Renald Malette et le cinquième, M. Pape, s'est joint à la compagnie il y a cinq ans.

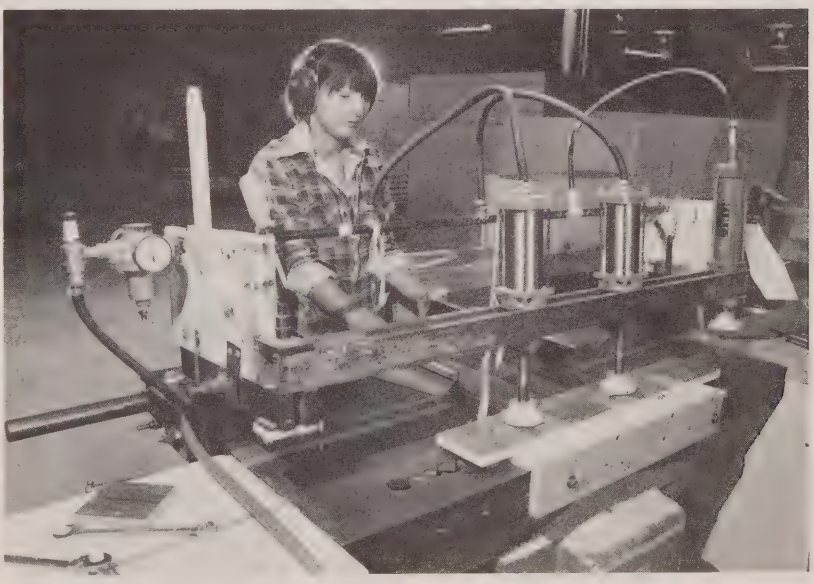
"Personne ne nous a jamais confondus avec 3M mais, à l'occasion, nous avons dû expliquer que nous n'avions rien à voir avec les clubs 4H", d'ajouter M. Pape.

M. Dittmann est issu d'une longue lignée de fabricants de meubles, qui en est à sa troisième génération. Son grand-père était ébéniste en Haute Silésie, aujourd'hui annexée à la Pologne. "J'ai même dormi dans un cercueil", ajoute M. Dittmann en souriant.

La première année, les ventes de la compagnie étaient de l'ordre de $60,000. L'an dernier, elles étaient de $1.8 million et M. Pape s'attend à ce que l'entreprise prenne encore davantage d'expansion.

"D'ici un an, nous devrions avoir de 55 à 60 employés, comparativement à 43 aujourd'hui", a-t-il conclu.

Three H a recours aux services d'assurance globale de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pour assurer ses crédits à l'exportation.



Lorraine Willard se sert d'une machine Vitap à l'usine de Three H Manufacturing Ltd., à New Liskheard, en Ontario. L'entreprise fabrique du mobilier contemporain avec des panneaux de particules. Ses spécialités sont les unités murales, le mobilier résidentiel, le mobilier pour chambres d'enfants et le mobilier pour chambres principales.

On révise et répare les turboréacteurs

MONTREAL — A Montréal, il existe une petite entreprise qui contribue à résoudre la hausse croissante des frais d'exploitation des compagnies aériennes internationales.

ARO Aviation Industries Ltd., située près de l'aéroport de Dorval, à Montréal, se spécialise dans la révision et la remise en état des composantes de turboréacteurs. "Nous effectuons la révision des pièces des moteurs Pratt and Whitney, Rolls Royce, Garrett et Avco Lycoming. Nous sommes aussi accrédités pour travailler sur les pièces des moteurs du groupe auxiliaire de puissance (GAP) des Boeing 727 et 747, Lockheed 1011 et McDonnell Douglas DC-9", de déclarer M. Rudolph Dixon, président et propriétaire de ARO.

Les moteurs GAP sont logés dans l'empennage et contrôlent le chauffage de même que la climatisation de l'appareil. Ils font aussi démarrer le réacteur principal.

De nombreuses compagnies aériennes envisagent sérieusement la remise en état des pièces d'avion, pour réaliser des économies. A l'heure actuelle, les grandes lignes commerciales préfèrent remplacer les composantes, mais les compagnies aériennes du 3e niveau, qui sont plus petites, ne peuvent se le permettre. "Nous utilisons des pièces dont la valeur de remplacement se situe entre $75,000 et $80,000, et nous les remettons en état à moitié prix. Lorsque nous avons terminé, la pièce est aussi bonne et, ce qui est plus important encore, aussi sûre qu'une neuve", d'ajouter M. Dixon.

M. Dixon jouit de plus de 20 ans d'expérience dans la conception, la fabrication et l'entretien des hélices et des réacteurs. Il y a cinq ans, il s'est rendu compte que le Canada avait besoin d'un service de remise en état de pièces. "Toutes les pièces canadiennes devant être remises en état étaient envoyées aux Etats-Unis. D'où l'idée de fonder ce genre d'entreprise."

Bien que la compagnie devait, au départ, desservir les lignes aériennes canadiennes, M. Dixon s'est vite rendu compte que le marché des exportations pourrait se révéler plus lucratif. "J'ai passé plusieurs mois à sillonner les Etats-Unis pour y rencontrer des ingénieurs et des directeurs d'entretien d'avion de petites compagnies aériennes du 3e niveau." Ces visites ont été suivies de commandes d'Air New England, de Bar Harbour Airways, d'Execair Aviation, de Mississippi Valley Airlines et d'Eastern Airways.

"Notre entreprise bâtit sa réputation sur la crédibilité et notre seul moyen de réussir est d'exceller sur les plans de la compétence et de la performance", de poursuivre M. Dixon.

Après avoir conclu des marchés aux Etats-Unis, M. Dixon s'est tourné vers l'Europe. "Après avoir visité nos installations, les principales personnes chargées de l'entretien chez British Airways nous ont confié la remise en état de certaines composantes de la partie chaude." D'autres contrats attendent l'approbation du ministère fédéral des Transports et des autorités britanniques de l'aéronautique.

En 1978, M. Dixon a décidé d'étendre ses services à d'autres types d'équipements pour avion. "Nous pouvons fabriquer et réparer des barres de remorquage, des chariots à bagage et à marchandises, de l'équipement pour cuisine et même effectuer des travaux spéciaux pour l'industrie aérospatiale et la Commission de l'énergie atomique du Canada."

ARO fournit de l'équipement dans le cadre de deux grands programmes canadiens d'exportation. Le montage de la partie supérieure du système d'arrivée de carburant de l'avion à réaction d'affaires Challenger de Canadair est effectué à cet atelier de constructions mécaniques de Dorval et les composantes des simulateurs de vol de CAE Electronics y sont aussi fabriquées.

Pour se prémunir contre les risques de crédit, ARO a souscrit une assurance à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations. La SEE est une société canadienne de la Couronne qui fournit une vaste gamme de services d'assurances, de garanties et de prêts aux exportateurs canadiens et aux acheteurs étrangers afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation.

"Cette année, notre contribution à la balance des paiements du Canada s'élèvera à $1.5 million, tant sur le plan des exportations que sur celui de la substitution des importations", de conclure M. Dixon, en précisant également que, d'ici cinq ans, ARO deviendra un secteur important et reconnu de l'avionnerie au Canada.



M. Rudolph Dixon, président de ARO Aviation Industries Ltd., de Montréal, présente une composante reconstruite de la partie chaude d'un réacteur. L'entreprise se spécialise dans la révision et la remise en état des composantes de turboréacteurs.

"Actualités de la SEE"

est un bulletin bimestriel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

$3.2 milliards dans le pourtour du Pacifique

(suite de la page 1)

ptent autant sur de grandes
orations de centaines de millions de
dlars — les centrales nucléaires,
px. — que sur des contrats bien
rieurs à 1 million de dollars.

Selon M. Cloutier, la compétitivité
ans le domaine du financement est
s qu'une simple question de taux
'intérêt, du fait que les emprunteurs
achent autant d'importance, sinon
s, à plusieurs autres facteurs, tels
q :

- modalités de remboursement tenant dûment compte des mouvements de trésorerie;
- possibilité de verser un acompte, période de construction, paiements échelonnés et financement des frais locaux;
- choix des devises de financement;
- documentation pouvant répondre aux circonstances spéciales de l'emprunteur;
- montage financier, y compris la formation de syndicats et l'institution de lignes de crédit qui relèvent l'emprunteur du fardeau de l'organisation financière;
- possibilité pour l'exportateur et le prêteur de relier les taux d'intérêt, les commissions et le prix des marchandises lorsque, pour des raisons politiques, l'emprunteur se montre réticent aux taux d'intérêt.

Le Président a souligné que les
alisations de la SEE dans le domaine
financement sont redevables à son
proche créatrice et flexible à l'égard
s montages financiers.

"Il s'agit là de notre atout
ncurrentiel sur le marché des
hanges. La SEE tient compte de
nsemble de la concurrence, tant sur
plan commercial que financier, et
erche à obtenir le meilleur
ndement global possible. Lorsque la
ncurrence est très âpre, nous
menons ce rendement au minimum,
our aider l'exportateur."

M. Cloutier a ajouté qu'un montage
nancier compétitif doit aussi être
sorti d'un bon programme de
otection contre les risques pour
xportateur, de telle sorte qu'il puisse
toute confiance faire une
oposition commerciale sûre à
cheteur étranger.

A cet égard, la SEE dispose de
usieurs services d'assurances et de
aranties qui protègent l'exportateur
ses banquiers contre les risques
ssociés à la période préalable au
rsement du prêt et lorsqu'ils doivent
urnir des cautions de soumission et
bonne fin ainsi que des garanties
ux membres d'un consortium. Elle
peut également, si nécessaire, délivrer une assurance-investissement à l'étranger.

"Lorsqu'il dispose d'un programme complet de financement et de services de protection contre les risques garantissant les arrangements bancaires, l'exportateur peut davantage se concentrer sur la commercialisation dynamique des avantages de son produit pour l'acheteur."

Le Président a incité les exportateurs à communiquer avec la SEE, dès le début des négociations. "Si vous nous consultez assez tôt, vous pourrez profiter au maximum de nos connaissances et nous pourrons alors coordonner nos plans de façon à vous prêter main forte à l'étranger et vous aider ainsi à attirer le plus possible de transactions au Canada", de conclure M. Cloutier.

Ouverture de boulangeries en Egypte





Un assuré de la SEE, Food Machinery Engineering, de Downsview (Ontario), a équipé trois nouvelles boulangeries qui viennent d'ouvrir leurs portes au Caire. Photo du dessus: intérieur d'une des boulangeries. Photo du dessous: le ministre de l'Approvisionnement, M. Nuah, s'entretient avec les responsables d'une boulangerie. *(Autre photo en page 1)*

11 accords de financement conclus par la SEE

Voici les accords de financement conclus pendant les deux mois terminés le 1er décembre:

— un accord de financement de $10.5 millions (E.-U.) en vue d'appuyer la vente d'équipement et de services canadiens dans le cadre de la construction d'une scierie au Honduras, par Carroll Hatch and Associates International Ltd. (Hatch), de Vancouver-Nord (C.-B.), Cette vente procurera quelque 333 années-personne au Canada.

— un accord de financement de $9 millions (E.-U.) en vue d'appuyer la vente, à la République de l'Equateur, d'un Buffalo DHC-5D et de pièces de rechange connexes par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., de Downsview (Ontario). Cette vente procurera quelque 228 années-personne au Canada.

— un accord de financement de $172,800 (Can.) en vue d'appuyer la vente de stations de criblage par Frederick Parker (Canada) Ltd., de Scarborough (Ontario), à Hireplant Ltd., de Leicester, au Royaume-Uni. Cette vente engendrera quelque neuf années-personne au Canada.
des allocations d'une valeur globale de $6.4 millions (E.-U.), aux termes d'une ligne de crédit signée en mars de cette année avec Industrial Minera Mexico S.A. (IMMSA) et ses sociétés associées, afin d'appuyer la vente d'équipement d'extraction et de traitement de mine par quatre exportateurs canadiens, à savoir: des refroidisseurs d'acide sulfurique vendus par Chemetics International Ltd., de Toronto; un système de manutention cathodique, par Jervis B. Webb of Canada Ltd., de Hamilton (Ont.); des treuils d'extraction, par John T. Hepburn Ltd., de Toronto; et des broyeurs à pierres, par Teledyne Canada Mining Products, de Thornbury (Ont.). Ces ventes engendreront quelque 277 années-personne au Canada.

— une allocation de $1.5 million (E.-U.) aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Nacional Financiera, S.A. (Nafinsa) du Mexique, pour appuyer la vente de trois locomotives de Bombardier Inc. de Montréal, destinées à Ferrocarriles Unidos del Sureste, S.A. de C.V. (FUS). Cette vente engendrera 100 années-personne chez Bombardier.

— un accord de financement de $297,000 (E.-U.) en vue d'appuyer la vente, par Frederick Parker (Canada) Ltd., de Scarborough (Ontario), de matériel de construction et d'entretien des routes destiné à Covenfi S.R.L., de San Miguel de Tucumán, en Argentine. Cette vente engendrera quelque dix années-personne au Canada.

— une ligne de crédit de $10 millions (E.-U.) avec la Banque Magyar Nemzeti, qui est la banque nationale de Hongrie, pour appuyer la vente de biens et de services canadiens à divers acheteurs hongrois.

— des accords de financement, signés conjointement avec la Bank of America, d'une valeur globale de $22.5 millions (E.-U.), en vue d'appuyer la vente d'une plate-forme de forage sous-marin par Les Chantiers Davie Limitée (Davie), de Lauzon (Québec), à Global Marine Drilling Co., de Houston (Texas). Cette vente engendrera quelque 747 années-personne au Canada.

— un accord de financement de $6. millions (E.-U.), afin d'appuyer l vente, à Fisco-Fuerza Aérea de Chile (corps d'aviation chilien), d'un Buffalo DHC-5D et de pièc de rechange connexes par The de Havilland Aircraft of Canada Limited, de Downsview (Ontario Cette vente engendrera quelque 209 années-personne au Canada.

— un accord de financement de $1.4 million (E.-U.) en vue d'appuyer vente, par McDonnell Douglas Canada Ltd., de Malton (Ontari de composantes canadiennes pou un DC-10 de série 200 destinées à Philippine Airlines Ltd. (PAL), à Manille. Cette vente engendrera quelque 73 années-personne au Canada.

— une ligne de crédit de $14.1 millions (E.-U.) avec la Banco de Chile, qui est la plus grande banque privée du Chili, pour appuyer des ventes de biens d'équipement et de services canadiens à des acheteurs chilien



Un dirigeant de la SEE à l'honneur pour 25 années de service

Lors de la réunion du Comité de la haute direction, le 27 novembre dernier, les cadres supérieurs de la SEE ont tenu à souligner les 25 années de service de M. Brock King, vice-président supérieur des Services à la Société pour l'expansion des exportations — autrefois la Société d'assurance des crédits à l'exportation. On voit ici M. Sylvain Cloutier, Président du Conseil et Président de la SEE, lui remettant un appareil photographique.

Actualités de la SEE
novembre-décembre 1980

Des opérations de $3.2 milliards en cours dans le pourtour du Pacifique

VANCOUVER — La Société pour l'expansion des exportations étudie actuellement 57 opérations, d'une valeur globale de $3.2 milliards, dans la zone commerciale du pourtour du Pacifique, a déclaré M. Sylvain Cloutier, Président et Président du Conseil de la SEE, à la Conférence sur les possibilités du pourtour du Pacifique.

Il a précisé que les transactions à l'étude étaient "encore beaucoup plus encourageantes" que les affaires récemment conclues par la SEE dans ce secteur.

M. Cloutier a souligné que la SEE a une attitude des plus "positives" vis-à-vis des pays du pourtour du Pacifique qui regroupe l'Australie et la Nouvelle-Zélande, le groupe ASEAN (Association des Nations de l'Asie du Sud-Est), la Chine, la Corée et le Japon, et qu'elle cherche à promouvoir davantage les exportations canadiennes dans ce secteur.

En 1979, a-t-il précisé, la SEE a signé, dans cette région, des conventions de prêt pour un total de $267 millions et facilité $227 millions d'exportations canadiennes supplémentaires, grâce à ses services d'assurances et de garanties afférentes.

Les ententes conclues en 1979 portent à $885 millions le total des conventions de prêt signées par la SEE sur les marchés du pourtour du Pacifique.

De plus, la Société a accordé une ligne de crédit de $500 millions à l'Indonésie et une autre de $2 milliards, à la Chine.

M. Cloutier a ajouté que les opérations envisagées ne seront sûrement pas toutes menées à bonne fin, mais que chacune d'elles est activement poursuivie par les exportateurs canadiens intéressés.

"D'ici la fin de 1982, nous estimons que ce volume éventuel représentera pour la SEE un besoin annuel en financement de l'ordre de $500 millions", a ajouté le Président.

Selon M. Cloutier, les marchés conclus par les entreprises canadiennes dans le pourtour du Pacifique témoignent de l'esprit concurrentiel dont les Canadiens font preuve dans une vaste gamme de secteurs industriels.

"D'importants contrats d'équipement et de services ont été conclus dans les secteurs suivants: génération d'énergie, tant nucléaire que thermique; télécommunications; transport, y compris locomotives, navires, avions et simulateurs de vol; mise en valeur des ressources pour les minéraux et les produits forestiers; cimenteries; aménagement portuaire; exploration pétrolière; usines pétrochimiques et développement de la fabrication légère."

Il a en outre précisé que les projets et les transactions auxquels la SEE participe sont fort diversifiés et

(suite en page 3)

Appareillage canadien en Egypte



Arrière-plan de fleurs et de murales orientales lors de l'inauguration d'une nouvelle boulangerie militaire égyptienne construite et équipée par la société Food Machinery Engineering de Downsview, en Ontario. La boulangerie, située au Caire, possède deux chaînes qui peuvent produire près de 250,000 pains par jour. Food Machinery Engineering, qui utilise les services d'assurance de la SEE, a également équipé deux boulangeries civiles au Caire. On peut voir, à partir de la gauche: M. V. Dickenson, attaché canadien, (en troisième position), suivi de M. Gamal El Sahib, ministre de la Production militaire et du Général Badawi, ministre de la Défense.

(D'autres photos en page 3)

La plus petite affectation de la SEE

(Voir en page 6)

EDC NEWS

March/April 1981

CAI
TI86
- E21

1980 Annual Report

53% increase in EDC insurance

The 1980 annual report of Export Development Corp. reveals a 53 per cent increase in the use of its export credit insurance services by Canadian exporters in 1980.

In the Report of the President, Sylvain Cloutier said that EDC insured more than $2.54 billion worth of Canadian exports last year, compared to $1.6 billion in 1979.

During 1980, the total volume of export transactions facilitated by EDC's loan, insurance and guarantee services totalled $3.5 billion.

Mr. Cloutier said the volume figures represent business for Canadian companies of all sizes in all parts of the country.

"Although a loan for a large project may be identified with a single exporter or consortium in the first instance, it is important to remember that supply contracts and subcontracts related to the project generate hundreds of domestic business transactions concluded as a direct result of what is properly described as an EDC loan in support of a single export transaction," he explained.

Mr. Cloutier said that although 1980 was a year of considerable economic uncertainty as interest rates rose dramatically, the confidence of Canadian exporters in their ability to compete internationally did not wane.

"It is to their credit that although the prospects for success may have seemed bleak, they persisted and won record numbers of new export contracts which the Corporation was privileged to be in a position to facilitate," Mr. Cloutier declared.

EDC and bank-related financing services provided in support of 94 export transactions during the year amounted to $928.7 million. In order to facilitate future business, the corporation also established lines of credit totalling $1.5 billion.

Net earnings for the year were $30.7 million compared to $42.2 million in 1979. In commenting on the higher cost of the Cor

(contin

EDC, manufacturers hold joint meeting



A joint meeting of the Canadian Manufacturers' Association and the Export Development Corp. was held in Ottawa April 15 with 100 CMA members attending. EDC officials Jean Arès, Don Keill, C.G. Thompson, and Francois Jeanjean explained the services offered by the corporation. The meeting was moderated by CMA President Roy Philipps and B.R. King, Senior Vice-President, Corporate Affairs with EDC. Above, Mr. Philipps chats with EDC Chairman and President Sylvain Cloutier who spoke during the opening session.

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto

Canada Post Postage paid Postes Canada Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
NO. 870 OTTAWA

12 financing agreements concluded by EDC

Financing agreements concluded during the period Feb. 1 to April 15 were:

— A financing agreement of up to $8.50 million (Cdn.) to support the $10-million sale of Canadian electrical equipment and services from about 18 Canadian exporters to the Federative Republic of Brazil. The sale will generate some 430 man-years of employment in Canada.

— A $260,000 (U.S.) financing agreement to support the $316,896 (U.S.) sale of construction equipment by Frederick Parker (Canada) Ltd. of Scarborough, Ont., to Ingenieros Civiles Contratistas Generales S.A. of Lima, Peru. The sale will generate eight man-years of employment at Frederick Parker (Canada) Ltd.

— A $6.8-million (Cdn.) allocation under a $2-billion line of credit with the Bank of China to support an $8-million sale of two grinding mill circuits, and components for a third circuit by Allis-Chalmers Canada Inc. of Lachine, Que., for a copper ore grinding facility in China. The sale will generate about 280 man-years of employment for Allis-Chalmers and a number of suppliers across Canada.

— Three allocations totalling $704,278 (U.S.) under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Israel to support two sales of computer equipment by Control Data Canada Ltd. of Mississauga, Ont., to Control Data Holding AG of Switzerland for lease to Israel Aircraft Industries ($438,023 U.S.) and for lease to the Israeli Ministry of Defence ($345,050 U.S.), and a $58,352 (U.S.) sale of two single-cavity injection molds for irrigation fittings by Die Mold Tool Ltd. of Georgetown, Ont., to Plasson Plastic Products of Israel. The transactions involving Control Data Canada Ltd. will create or maintain 29 man-years of employment in Canada, mainly at Control Data Canada Ltd.

— A $1,337,959 (U.S.) allocation under a line of credit with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., of Czechoslovakia to support a $1,574,070 (U.S.) sale of one gravimatic casting system of Czechoslovakian design manufactured with Canadian engineering, technology and materials by Tamcom Engineering Ltd. of Burlington, Ont. The sale will generate some 60 man-years of employment in Canada.

— A $18.5-million (U.S.) financing agreement to support a $23.1-million (Cdn.) sale of two DHC-5D Buffalo aircraft, spare parts and product support services by The de Havilland Aircraft Co. of Canada Ltd., Downsview, Ont., to the United Republic of Cameroon. The sale will generate some 400 man-years of employment at de Havilland and its suppliers.

— A $5-million (U.S.) line of credit with Banco de Bogota, Republic of Colombia, to provide financing support for the sale of various Canadian goods and services, particularly to small- and medium-sized businesses in Colombia.

— Financing agreements supporting additional sales of $7 million for the construction of the Kwidzyn forestry project in Poland. Financing arrangements for the project signed since 1975 amount to $210 million, including the additional $7 million. A total of 50 Canadian exporters holding 70 export contracts are involved in the construction and startup of the huge complex.

— A $10-million (U.S.) line of credit with Copenhagen Handelsbank A/S of Copenhagen, Denmark, to provide financing support for the sale of various Canadian goods and services to Danish purchasers.

— A $283,350 (U.S.) allocation under a line of credit with Banco Nacional de Descarrollo (BND) of Argentina to support the $380,618 (U.S.) sale of new locomotive components by Bombardier Inc. of Montreal to Ferrocarriles Argentinos, Argentina's national railway. The sale will generate 15 man-years of employment at Bombardier Inc. and its suppliers.

— A $340,134 (U.S.) allocation under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. to support the $400,158 (U.S.) sale of computer equipment by Control Data Canada Ltd. to Control Data Holding AG of Switzerland for lease to the Israeli Ministry of Defence. The sale will generate about 14 man-years of employmen in Canada, mainly at Control Dat Canada Ltd.

— Allocations totalling $274,959.70 under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. to support sales totalling $323,482 (U.S.) by Massey Ferguson Industries Ltd. of Toronto to four Israeli kibbutzim — Nirim, Saad, Tzeelim and Beit Kama. The sales will generate a total of nine man-years of employment in Canada, mainly at Massey Ferguson Industries Ltd.

Business approved by Board

Meetings of the Board of Directors of the Export Development Corporation were held in February and March, 1981.

At its meeting Feb. 25, the Board approved loans of $100.65 million (Cdn.) and export credits insurance o $56.8 million to support prospective export sales to 23 countries: Algeria, Australia, the Bahamas, Belgium, Benin, Colombia, the Congo, Czechoslovakia, Egypt, France, Federal Republic of Germany, Guyana, Hong Kong, India, Indonesia, Italy, Israel, Martinique, Malaysia, South Korea, Spain, the United Kingdom and the United States.

The export sales that would result the sales are finalized will create or maintain 4,598 man-years of employment in Canada and will involve some 127 exporters and majo suppliers across Canada.

The transactions involve such goo and services as: pulp and paper, forestry products, scrap metals and steel billets, oil drilling equipment, industrial furnace and supplies, aircraft and spare parts, radio communications equipment, airport construction equipment and services nuclear valves, distillery equipment, plastic products and control data equipment.

At its meeting March 25, the Boar approved loans of $265.26 million an

(continued on page 6)

Algerians favor "buying Canadian"





Participants in the EDC seminars held April 8 and 9 in Montreal and Toronto included Algerian government representatives, officials of the Ministry of Industry, Trade and Commerce, senior officials of EDC and Canadian businessmen. In the photo on the left, seen from the left are: Roland Gautier, Regional Representative, Ministry of Industry, Trade and Commerce; Mahfoud Aoufi, President and General Manager of the Banque Algérienne de Développement; J.J.A. Arès, Vice-President, Loans, for EDC, and Michel Fréchette, of the Institut de Coopération Internationale, Ottawa. In the photo on the right, seen from left are: J.C. Daignault, Assistant Vice-President, Africa Division, EDC; Mr. Aoufi, Al Salah Hamdane and Abdelah Bitam, Representatives of the Algerian Ministry of Planning and Development.

"We are proud to have opened with Canada, and particularly with EDC, a specific line of credit for a considerable amount which will serve as a springboard to carry out our objectives," said Mr. Mafoud Aoufi, General Manager of the Banque Algérienne de Développement (BAD), the Algerian Development Bank, at the EDC seminars in Montreal and Toronto. Nearly 200 Canadian businessmen attended the seminars organized by EDC to acquaint them with opportunities in the Algerian market. In November 1979, EDC established a $2 billion line of credit with the Algerian Development Bank in order to facilitate sales to that country.

After giving an overview of the economic achievements of his country, Mr. Aoufi hinted that Algeria would give preference to purchases of Canadian goods. "You have the know-how and the technology," he said. "We want buyers of not only goods and services, but also of technology, projects and investments."

Mr. Aoufi was anxious to let Canadian businessmen know that they will only have the opportunity for important investments, but they are assured also of regular payment through EDC.

Earlier in the day, Mr. Salah Hamdane and Mr. Abdelah Bitman, representatives of the Ministry of Planning and National Development, spoke over Algeria's new development plan and the prospects for Canadian trade in that country. Investments in development projects are expected to reach Can. $152.2 billion. This breaks down as follows: $48.2 billion for industry, $19.7 billion for hydrocarbons, $18.8 billion for housing, $7.2 billion for engineering projects, $13.2 billion for education and training, $11.8 billion for economic infrastructure projects, $8.1 billion for social infrastructure projects and collective equipment, $6.3 billion for implementation projects, and $4.06 billion for transport.

In his talk, Mr. Aoufi tried to acquaint Canadians with what he termed the "complex mechanisms" of Algerian administration.

He went on to say that although the Algerian projects are ambitious, they are based on the 'doctrine of balance'. Two extremely important factors characterize the multi-year development plan, he explained: the individual choice of projects taken by the Ministry of Planning and National Development and the financing decision taken by the Ministry of Treasury in conjunction with the Board of Directors of the development bank. "That is the keystone of our system for financing productive investments," he told his audience.

Mr. A.O. Werlen, EDC Assistant Vice-President, Quebec Region, chaired the Montreal meeting while Mr. G.H. Hammond, Assistant Vice-President, Ontario Region, presided over the Toronto meeting. Mr. Michel Fréchette from the Institute of International Cooperation and Mr. Francois Jeanjean, Chief Economist at EDC, outlined the prospects for Canadian exporters in the Algerian Market. Mr. Roland Fortier and Mr. David Armour from the Federal Ministry of Industry, Trade and Commerce looked at government aid projects which may apply to trade with Algeria. Mr. J.C. Daignault, Assistant Vice-President, Africa Division, gave details about services provided by EDC. Taking part in the panel were Mr. Louis Roquet, Associate, CEGIR Inc., Mr. Marcel Dufour, President of Lavalin International Inc., Mr. Nelsie Nemethy, President of Intersteel Consultants Inc., and Mr. M. Gaétan Lavallée, Vice-President of SNC Services Inc.

EDC News

is a bi-monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Division, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Great expectations from export markets

VANCOUVER, B.C. — Canada Chain and Forge Co. Ltd. sees its future tied into exports — specifically exports to the United States.

G.S. (Gerry) Turner, sales manager, says the company always has had strong sales in the U.S. Pacific Northwest, in states like Washington and Oregon. But the company's new U.S. export frontier is the huge forest industry in the southeast U.S.

"I have great expectations for this market," Mr. Turner says. "Within a year, I expect our exports to it will be $1 million a year."

The company presently sells about $1.2 million of its total annual sales of $5.3 million to U.S. customers. It also does a limited amount of selling in overseas markets and is hoping to expand its exports to South America.

Canada Chain makes two kinds of chains, the kind that are made by connecting individual links of round steel together, and the kind that resemble overgrown bicycle chains.

The forest industry, which is the company's largest customer, uses the former for boom and mooring chains in the water storage of logs and the latter as conveyor chains in sawmills and pulp and paper mills.

The link chains the company manufactures come in two types, the type that is welded one link at a time by immersing the links in a forge until they are red hot, removing them by hand, fitting one link through another, and closing the gap with a forging hammer, and the type that are welded electrically.

Electric welding allows the manufacturer to use alloy steel which is stronger, and the company is about to build a new electricweld plant at Delta, B.C., to increase its capacity to manufacture electricweld chain and to make it possible for it to manufacture larger sizes.

"The trend in the chain business is toward higher quality chains that have a higher breaking point," Mr. Turner explains.

One-inch mild steel chain produced on the forge has a breaking point of about 62,000 pounds while a similar chain made of alloy and electric welded has a breaking point of more than 200,000 pounds.

Although the forge-welded chain is made by a process that has not changed substantially for centuries, both the electricweld chain and the conveyor chain are produced by machines that are fully automated.

Canada Chain has insured its export credits with EDC for the past 12 years.

The company has 26,000 square feet in its present plant on Granville Island and the first phase of the Delta addition will add 22,000 square feet to the total. The present payroll at full capacity is 70 employees and that will increase substantially when the addition is opened. The company als sells to the shipping, fishing, mining and construction industries.

(continued on page 6)



Foreman Joe Dotto checks the certification tags on the deck lashing chains for ships. The chains are tested on a 500,000-lb. tensil test machine which is calibrated annually by Lloyd's, Canadian SS inspectors and other standards authorities.

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-413

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Regio
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618

The Atlantic Region
Business Development Office, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's, Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. —call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Regic
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Regi
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Colombia V7Z 1M
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — call operator and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223

ie de Chaussures J.-P. Corbeil Ltée, Montreal

Exports increase by 40 per cent

MONTREAL — Greater emphasis exports have contributed to a ontreal shoe and skate nufacturer's 40 per cent growth in 30.

'In five years, exports have grown m zero to 30 per cent of our annual es," says Claude Limoges, vice sident, marketing, of La mpagnie de Chaussures J.-P. rbeil Ltée.

For over 50 years, Chaussures rbeil has been manufacturing shoes d skates for the Canadian market. The company is divided into three nufacturing divisions: Chaussures te, manufacturing men's shoes; tins Delta du Canada, nufacturing sewn leather, vinyl and on ice skates, and Les Patins Orbit Canada, with a complete line of ection-mould ice and roller skates.

'In 1974, our analysis showed that Canadian market was stabilizing d that any possible growth would ve to be export-based," Mr. noges continues. "After consulting h the federal Department of lustry, Trade and Commerce &C), we decided to start our export ogram with our figure and hockey ate lines." The first markets proached were the United States d Europe.

In Europe, with the help of an &C Program for Export Market velopment (PEMD) grant, Mr. noges successfully participated in 1975 Munich sporting goods hibition. From that show, aussures Corbeil was able to set up listribution network in Germany, ance, Switzerland and Scandinavia.

r protection against credit risks, the mpany took out an export insurance licy with the Export Development rp. (EDC).

The United States was approached ferently. While they were unknown Europe before 1975, they had been ling small quantities of skates to nerican sporting goods distributors a number of years. "We visited a mber of sporting goods shows and o approached distributors directly. ey knew our reputation and the ality of our skates, so we were able to set up a good distributor network rather quickly."

After successfully penetrating the European and American markets, Mr. Limoges turned his attention to other potential areas. "Hockey is becoming a very popular sport in Japan. Australia and New Zealand have mountainous regions with cold winters where figure skating is a popular pastime. Our skates are in a price and quality range to interest clients from these areas."

One market with vast potential is China. "The University of British Columbia's hockey team played exhibition games against Chinese teams in China during the 1978 Christmas break. These games were played before capacity crowds of 15,000 people. From the crowd response and subsequent inquiries from the Trade Commissioners posted there, it looks like a very lucrative market," adds Mr. Limoges.

Roller skating, as a new entertainment and fitness technique, is growing in popularity all over North America, Western Europe and Japan. "We started studying the feasibility of producing roller skates in 1977. After a market study, we started from scratch; we designed a new boot and wheels, used new materials, and developed a whole new suspension system, which we feel is the best in Canada. Our total investment was over $750,000."

The new skate was put both on the domestic and export markets, in the fall of 1979. Sales to date have exceeded expectations.

Exports have permitted Chaussures Corbeil to extend its production season by over one month. "The export cycle is different from the domestic one," Mr. Limoges continues. "Deliveries are over longer periods, and this permits us to stabilize and even out our production schedules, as well as avoiding costly personnel layoffs.

"Our success in the export market is due to two factors," Mr. Limoges concludes, "We received a lot of help from the federal government to establish our marketing strategy and our name and, once that hurdle was overcome, we worked very hard to maintain and build our reputation. I go to Europe every three months to see our clients, to see the market, and gauge, for myself, problems and trends. The secret ingredients in any successful export strategy are a lot of very hard work and being able to give consumers the goods they want at a price they feel is fair and are willing to pay."



Employees of La Compagnie de Chaussures J.P. Corbeil Limitée inspect and pack skates manufactured in Montreal.



. . . Insurance increase in 1980

(continued from page 1)

Mr. Cloutier explained that as loans arranged by EDC typically take several years to be completely disbursed and to impact fully on the corporation's income statement, EDC's current profitability is in part the result of earlier loans disbursed under more favorable funding conditions. He said that EDC is discussing with the Government its approach to funding the Corporation in the future.

Mr. Cloutier noted that despite indications of tough competition for Canadian exports, particularly in the short term, EDC is encouraged by the fact that at the end of 1980, it had identified more than 300 transactions totalling more than $12 billion of capital goods export sales which were being actively pursued by Canadian exporters.

"In EDC's view, these many prospective transactions portray the Canadian exporting community's confidence and drive to sustain and increase its business activity levels," Mr. Cloutier said.

. . . Canada Chain

(continued from page 4)

Mr. Turner says that Canada Chain's exports to the southeast U.S. can be expected to rise significantly in the near future.

The company recently appointed an agent in Birmingham, Ala., and expects to appoint an agent in Dallas, Texas, momentarily.

"From what I see of the market down there, the opportunities are tremendous," Mr. Turner says.

First note purchases

During 1980, eight note purchase arrangements with a total value of $6 million were concluded by EDC.

Note purchase arrangements were introduced by EDC in 1980 to facilitate easier access to EDC financing, especially in the interests of small- and medium-sized exporters.

Note purchase arrangements involve EDC's purchase, without recourse to the exporter, of debt instruments issued to him by the buyer of his product.

Such arrangements have not been used extensively by EDC in the past, but they are expected to play a growing role in financing smaller transactions which require medium-term arrangements.

Note purchase transactions are characterized by their short turn-around time, and as a result, they have been readily accepted by exporters.

With the implementation of planned refinements of its processes, EDC expects major growth in the use of the note purchase arrangement in 1981.

Support for services

The first transaction under EDC's policy of providing long term financing support for services and studies was concluded in 1980.

Early in the year, EDC announced that direct lending support would be available to finance sales of engineering and consulting services; feasibility studies, and engineering/procurement/construction management services (EPCM).

Services exporters have shown considerable interest in the facility an during the year, the first transaction was concluded for a total of $11.9 million.

EDC feels that it still is too early t judge accurately the impact that this service will have on follow-up equipment sales.

. . . Board decisions

(continued from page 2)

export credits insurance of $93.7 million to nine countries: Austria, Czechoslovakia, Egypt, Finland, Guatemala, Mexico, Morocco, Peru, and the United Kingdom.

The export sales that will result if the sales are finalized will create or maintain 7,722 man-years of employment in Canada and will involve some 112 exporters and majo suppliers across Canada.

The transactions involved such goods and services as diesel electric locomotives and spare parts, equipment and engineering services f a pulp and paper mill project, aircraf components, an offshore jack-up drilling platform, equipment and engineering services for a copper mining project, and a data switching system. In addition, one line of credit was approved.





. . . Décisions du Conseil de la SEE

(suite de la page 2)

produits de plastique et matériel de contrôle des données.

Lors de la rencontre du 25 mars, le Conseil a approuvé des prêts d'une valeur de $265.26 millions et des assurances-crédits à l'exportation de $93.7 millions à 9 pays: l'Autriche, la Tchécoslovaquie, l'Egypte, la Finlande, le Guatémala, le Mexique, le Maroc, le Pérou, et le Royaume-Uni.

Si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront quelque 7,722 années-personne au Canada et intéresseront environ 112 exportateurs et principaux fournisseurs du pays.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: locomotive diesel électrique, matériel et services d'ingénierie pour un projet de moulin de pulpe et papier, composants d'avions, plate-forme auto-élévatrice de forage sous-marin, matériel et services d'ingénierie pour un projet de mine de cuivre, système de comutation des données. En plus, une ligne de crédit a été approuvée.

International Year of Disabled Persons
1981
Année internationale des personnes handicapées

. . . Canada Chain

(suite de la page 4)

carrés aux installations existantes. A pleine capacité, l'usine emploie 70 personnes, nombre qui augmentera considérablement lorsque la nouvelle section sera ouverte. L'entreprise réalise également des ventes dans les secteurs de l'expédition, la pêche, l'exploitation minière et la construction.

M. Turner prévoit que le volume des exportations de Canada Chain vers le sud-est des E.-U. croîtra considérablement dans un avenir rapproché.

L'entreprise a récemment détaché un mandataire à Birmingham (Alab.) et un autre sera détaché sous peu à Dallas (Texas).

"J'ai bon espoir que ce marché nous offrira de grandes possibilités", de conclure M. Turner.

. . . J.-P. Corbeil

(suite de la page 5)

tendances qui se dessinent. La réussite de toute stratégie d'exportation procède de deux grands principes: travailler très fort et pouvoir offrir aux consommateurs des produits à des prix qu'ils estiment équitables et qu'ils peuvent se permettre."

Appui accordé à des ventes de services

La SEE a conclu en 1980 la première opération d'appui à long terme des ventes de services et des études.

Au début de l'année, la SEE avait annoncé l'appui de prêts directs pou les ventes d'études d'ingénierie et d'experts-conseils, les services d'ingénierie et d'experts-conseils, d'études de faisabilité, de même que les services d'ingénierie, d'achat et de gestion de la construction.

Les exportateurs de services se sor montrés fort intéressés par ce programme et une première opératio de $11.9 millions a été conclue en 1980.

La SEE estime qu'il est encore tro tôt pour se prononcer sur l'incidence que ce service aura sur les ventes subséquentes d'équipment.

Achats de billets à ordre conclus en 198(

En 1980, la SEE a conclu huit achats de billets à ordre d'une valeur globale de $6 millions.

La SEE a mis sur pied en 1980 le programme d'achats de billets à ordr pour que les exportateurs de petite e moyenne tailles aient plus facilement accès au financement de la SEE.

En achetant des billets à ordre, la SEE reprend, sans recours contre l'exportateur, les titres de créances q l'acheteur de son produit lui a remis.

La SEE n'a guère eu recours à de tels arrangements par le passé, mais ceuxi-ci sont appelés à jouer un rôle plus en plus important pour le financement des opérations de peu d'envergure qui nécessitent des crédit à moyen terme.

Les achats de billets se font très vit et les exportateurs les ont d'emblée affectionnés.

Grâce aux améliorations qu'elle compte apporter, la SEE s'attend à c que cette méthode de financement connaisse un grand essor en 1981.

Ce de Chaussures J.-P. Corbeil Ltée, Montréal

les exportations augmentent de 40%

MONTRÉAL — L'importance que qu'il a attribuée au commerce d'exportation a permis à un fabricant montréalais de souliers et de patins de connaître une croissance de 40 pour cent en 1980.

"En cinq ans, notre volume d'exportations est passé de zéro à 30 pour cent de notre chiffre de vente annuel", de dire M. Claude Limoges, qui est vice-président de la commercialisation à La Compagnie de Chaussures J.-P. Corbeil Ltée.

"Depuis plus de 50 ans, Chaussures Corbeil fabrique des souliers et des patins pour le marché canadien. La compagnie comprend trois secteurs de fabrication: Chaussures Delle, qui se spécialise en souliers pour femmes; Patins Delta du Canada, qui fabrique des patins à glace en cuir, en vinyle et en nylon, et Les Patins Orbit du Canada, qui offre une gamme complète de patins à glace et à roulettes, moulés par injection.

"En 1974, nous avons déterminé que le marché canadien se stabilisait et que toute croissance éventuelle devrait être basée sur les exportations", d'ajouter M. Limoges. "Après avoir consulté le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce (MIC), nous avons décidé d'entreprendre notre programme d'exportation en lançant nos patins de hockey et de fantaisie. Les premiers marchés pressentis ont été ceux des États-Unis et de l'Europe.

"En Europe, grâce à une subvention du MIC dans le cadre de son programme de développement des marchés d'exportation (PEMD), M. Limoges a participé, en 1975, à l'exposition d'articles de sport de Munich. Après le succès remporté à cette exposition, Chaussures Corbeil est monté un réseau de distribution en Allemagne, en France, en Suisse et en Scandinavie. Pour se prémunir contre les risques de crédit, l'entreprise a souscrit une police d'assurance-crédit de l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

"Le marché des États-Unis a été ressenti différemment. Inconnu en Europe avant 1975, Chaussures Corbeil vendait, depuis un certain nombre d'années, de petites quantités de patins à des distributeurs américains d'articles de sport. "Nous avons donc participé à des expositions d'articles de sport et communiqué directement avec les distributeurs. Comme ils connaissaient déjà notre réputation et la qualité de nos patins, il ne nous a guère fallu de temps pour établir un bon réseau de distribution."

Après avoir pénétré avec succès les marchés européen et américain, M. Limoges s'est tourné vers d'autres débouchés éventuels. "Au Japon, la popularité du hockey ne cesse de grandir. L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont des régions montagneuses aux hivers rigoureux, où le patinage artistique est un passe-temps fort populaire. Le prix et la qualité de nos patins ne peuvent donc manquer d'attirer la clientèle de ces pays."

Quant à la Chine, elle présente de très grands débouchés. "En 1978, pendant le congé de Noël, l'équipe de hockey de l'Université de la Colombie-Britannique a disputé, en Chine, des matchs d'exhibition contre des équipes chinoises. Ces parties se sont déroulées devant des foules records de 15,000 spectateurs. D'après l'intérêt témoigné par la foule et les demandes de renseignements des délégués commerciaux d'ici, ce marché s'annonce des plus lucratifs", d'ajouter M. Limoges.

Le patin à roulettes, qui est une nouvelle forme de conditionnement physique et de divertissement, compte de plus en plus de fervents en Amérique du Nord, en Europe occidentale et au Japon. "En 1977, nous avons examiné la possibilité de fabriquer des patins à roulettes. A la suite d'une étude du marché, nous sommes partis de zéro: nous avons conçu une nouvelle bottine et des roulettes, utilisé de nouveaux matériaux et mis au point un tout nouveau support qui, à notre avis, est le meilleur au Canada. En tout, nous avons investi plus de $750,000."

Ce nouveau patin a été lancé au Canada et sur les marchés d'exportation, durant l'automne de 1979. Le nombre des ventes conclues jusqu'à présent a dépassé nos prévisions.

Chaussures Corbeil peut maintenant, grâce aux exportations, prolonger sa saison de production de plus d'un mois. "Le cycle des ventes à l'exportation est tout à fait différent de celui du commerce intérieur", d'ajouter M. Limoges. "Comme les périodes de livraison sont plus longues, nous pouvons stabiliser et mieux répartir notre calendrier de production et éviter, par le fait même, des licenciements coûteux".

"Notre succès dans le commerce d'exportation s'explique par deux facteurs", de conclure M. Limoges. "Le gouvernement fédéral nous a beaucoup aidés à établir notre stratégie commerciale et à nous faire un nom et, une fois cet obstacle franchi, nous avons travaillé d'arrache-pied pour conserver et accroître notre bonne réputation. Je me rends en Europe tous les trois mois pour rencontrer nos clients, examiner le marché et me faire personnellement une idée des problèmes et des

(suite à la page 6)



Des employées de la Compagnie de Chaussures J.P. Corbeil inspectent et emballent des patins fabriqués à Montréal.

On s'attend beaucoup des marchés extérieurs

VANCOUVER, C.-B. — Pour Canada Chain and Forge Co. Ltd., l'avenir réside dans les exportations — surtout celles destinées aux Etats-Unis.

Selon son directeur des ventes, M. G.S. (Gerry) Turner, l'entreprise a toujours réalisé de nombreuses ventes dans le nord-ouest des E.-U. en bordure du Pacifique, notamment dans les Etats de Washington et de l'Oregon. Aujourd'hui, ses exportations s'orientent même vers le vaste secteur forestier du sud-est des E.-U.

"J'entrevois un avenir très prometteur pour ce marché", de déclarer M. Turner. "D'ici un an, notre volume de ventes annuelles devrait y atteindre $1 million."

La clientèle américaine fournit actuellement $1.2 million des $5.3 millions de chiffre d'affaires de l'entreprise. Cette dernière réalise aussi un nombre limité de ventes outremer et espère pouvoir étendre son réseau d'exportation à l'Amérique du Sud.

Canada Chain produit deux types de chaînes: celles qui sont fabriquées en reliant des maillons individuels en acier rond et celles qui ressemblent à des chaînes de bicyclette démesurées.

Le secteur forestier, qui est le plus gros client de l'entreprise, utilise le premier type de chaîne pour les trains de bois et leur amarrage et le second, comme chaînes à godets dans les scieries et les usines de pâte et papier.

Les chaînes ordinaires que l'entreprise fabrique sont de deux types. Il y a celles dont les maillons sont soudés un par un à la main: on les plonge dans une forge jusqu'à ce qu'ils soient d'un rouge ardent, on les retire manuellement et on les relie au prochain maillon en fermant l'ouverture à l'aide d'un marteau à forger. Ensuite, il y a les chaînes qui sont soudées électriquement.

Grâce au soudage électrique, le fabricant peut utiliser un alliage d'acier plus fort. L'entreprise est d'ailleurs à la veille de construire, à Delta (C.-B.), une usine de soudure électrique qui lui permettra d'accroître sa capacité de production de chaînes soudées électriquement, de même que sa capacité de fabrication de plus grosses chaînes.

"Les clients recherchent surtout des chaînes de qualité supérieure qui ont un point de rupture plus élevé", de préciser M. Turner.

Le point de rupture d'une chaîne en acier doux d'un pouce, soudée à la forge, est d'environ 62,000 lb; celui d'une chaîne semblable, obtenue à partir d'un alliage et soudée électriquement, est de plus de 200,000 lb.

Bien que le procédé de soudage de chaînes à la forge n'ait guère changé depuis des siècles, celui du soudage électrique et de la fabrication de chaînes à godets est maintenant entièrement automatisé.

Canada Chain a recours aux services d'assurance-crédit à l'exportation depuis plus de 12 ans.

L'usine actuelle, située sur l'île Granville, occupe 26,000 pieds carrés et la première phase de l'expansion, Delta, viendra ajouter 22,000 pieds

(suite à la page 6)



Le contremaître Joe Dotto vérifie les étiquettes de conformité des chaînes d'amarrage. Les chaînes sont éprouvées par un appareil pour l'essai de traction à 500,000 lb qui est étalonné à tous les ans par la Lloyd et d'autres autorités reconnues.

Points de contact avec la SEE

Siège social
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél: (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136

Région de Québec
Vice-président adjoint de la région de Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél: (514) 878-1881, Télex: 05-25618

Région de l'Atlantique
Agent de la promotion commerciale de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.). Charlottetown (Î.-P.-É.), Sydney (N.É.). Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) —demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor —demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223

[a technologie canadienne intéresse l'Algérie





es représentants du gouvernement de l'Algérie, des diri-nts de la SEE, ainsi que des représentants du Ministère de lustrie et du commerce et des hommes d'affaires canadiens participé des colloques sur l'Algérie qui se sont tenus à ntréal et à Toronto les 8 et 9 avril. Dans la photo de gauche, reconnaît, de gauche à droite, M. Roland Fortier, délégué onal du Ministère de l'industrie et du commerce à Mont-, M. Mahfoud Aoufi, président directeur général de la Banque Algérienne de Développement (BAD), M. J.J.A. Arès, vice-président, prêts, pour la SEE, ainsi que M. Michel Fréchette, de l'Institut international de développement, à Ottawa. Dans la photo de droite, on reconnaît, dans le même ordre, M. J.C. Daignault, vice-président adjoint, division de l'Afrique, à la SEE, M. Aoufi, ainsi que MM. Salah Hamdane et Abdelah Bitam, représentants du Ministère de planification et de l'aménagement du territoire de l'Algérie.

Nous nous enorgueillissons d'avoir c le Canada, notamment avec la E en particulier, une ligne de crédit damentale et substantielle, qui est quelque sorte le fer de lance de la lisation de nos objectifs."

C'est dans ces termes que xprimait, au cours de séminaires de SEE, à Montréal et Toronto, M. foud Aoufi, président directeur néral de la Banque Algérienne de veloppement (BAD). Près de 200 ligeants d'entreprises canadiennes t assisté aux séminaires organisés la SEE pour familiariser les mmes d'affaires canadiens au mmerce avec l'Algérie. Depuis vembre 1979, la SEE offre une ligne crédit de $1.2 milliards à la banque développement d'Algérie afin de ciliter les ventes à ce pays.

Après avoir brossé le tableau des alisations économiques de son pays, . Aoufi a laissé entendre que lgérie favorisera les achats ntreprises canadiennes. "Vous avez e technique", déclarait-il. "Vous ez une technologie. Nous sommes heteurs de biens et de produits. ous sommes acheteurs de chnologie. Nous sommes acheteurs réalisations. Nous sommes heteurs d'investissements".

M. Aoufi a tenu à dire aux érateurs économiques canadiens 'ils ont non seulement la possibilité réaliser des investissements portants, mais qu'ils sont assurés être payés de façon régulière par ntermédiaire de la SEE.

Plus tôt durant la journée, MM. lah Hamdane et Abelah Bitam, présentants du Ministère de la anification et de l'aménagement du territoire d'Algérie, avaient exposé le nouveau plan de développement de ce pays et les perspectives commerciales canadiennes. On compte développer des projets s'élevant à $152 milliards ($can.). Ceci comprend: 48.2 milliards à l'industrie; 19.7 milliards pour les hydrocarbures; 18.8 milliards pour l'habitat; 7.2 milliards pour l'hydraulique; 13.2 milliards pour l'éducation et la formation; 11.8 milliards pour les infrastructures économiques; 8.1 milliards pour les infrastructures sociales et les équipements collectifs; 6.3 milliards pour les entreprises de réalisations; et 4.06 milliards pour les transports.

Durant son exposé, le président de la banque d'état de l'Algérie a voulu familiariser les Canadiens avec les "dédales de l'administration algérienne".

M. Aoufi a laissé entendre que les projets algériens sont ambitieux, mais sont basés sur le "dogme de l'équilibre". Il a expliqué que le plan de développement pluriannuel comporte deux caractéristiques règlementaires très importantes: la décision d'individualisation qui est prise par le Ministère du plan et du développement du territoire et la décision du financement prise par le Ministère du Trésor en consultation avec le conseil d'administration de la banque de développement. "C'est là la clé de voûte de notre système de financement des investissements productifs," a-t-il assuré à ses auditeurs.

M. A.O. Werlen, vice-président adjoint, région du Québec pour la SEE, présidait à la réunion à Montréal tandis que M. G.H. Hammond, vice-président adjoint, région de l'Ontario, présidait à Toronto. M. Michel Fréchette, de l'Institut de coopération internationale, ainsi que M. François Jeanjean, économiste en chef de la SEE, donnèrent un aperçu des perspectives canadiennes en Algérie. MM. Roland Fortier et David Armour, du Ministère fédéral de l'industrie et du commerce, exposèrent les projets d'aide du gouvernement qui s'appliquent au commerce avec ce pays. M. J.C. Daignault vice-président adjoint, division de l'Afrique expliqua les services de la SEE. Les participants aux tables rondes étaient: MM. Louis Roquet, associé, CEGIR Inc., Marcel Dufour, président de Lavalin International Inc., Nelsie Nemethy, président de Intersteel Consultants Inc., ainsi que M. Gaétan Lavallée, vice-président de SNC Services Inc.

"Actualités de la SEE"

est un bulletin bimestriel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

12 accords de financement conclus

Les accords de financement conclus pendant la période du 1er février au 15 avril sont:

— Un accord de financement s'élevant à $8.50 millions (Can.) en vue d'appuyer la vente, évaluée à $10 millions, de matériel électrique et de services connexes canadiens, par environ 18 exportateurs canadiens, à la République fédérale du Brésil. La vente créera quelque 430 années-personnes au Canada.

— La conclusion d'un accord de financement de $260,000 (E.U.) en vue d'appuyer la vente, évaluée à $316,897 (E.U.), de matériel de construction par Frederick Parker (Canada) ltd., de Scarborough (Ontario), à Ingenieros Civiles Contratistas Generales S.A., de Lima, au Pérou. La vente engendrera huit années-personne chez Frederick Parker (Canada) Ltd.

— Une allocation de $6.8 millions (Can.) aux termes de la ligne de crédit de $2 milliards entre la Banque de Chine et la Société pour l'expansion des exportations (SEE), venant appuyer la vente, évaluée à $8 millions, de biens d'équipement et de services canadiens connexes destinés à une usine de broyage de minerai de cuivre en République populaire de Chine, pour un troisième circuit par Allis-Chalmers Canada Inc., de Lachine (Québec). La vente engendrera environ 280 années-personne chez Allis-Chalmers et certains autres fournisseurs, partout au Canada.

— Trois affectations, d'une valeur globale de $704,278 (E.U.), aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Leumi Le-Israël B.M., d'Israël, en vue d'appuyer deux ventes de matériel informatique, par Control Data Canada Ltd., de Mississauga (Ontario) à Control Data Holding AG, de Suisse, aux fins de location à Israël Aircraft Industries ($438,050 $E.U.), et celle de $58,352 (E.U.) pour deux moules à empreinte unique destinés à des raccordements pour conduites d'irrigation, par Die Mold Tool Ltd., de Georgetown (Ontario), à Plasson Plastic Products, d'Israël. Les opérations créeront ou maintiendront 29 années-personnes au Canada, principalement chez Control Data Canada Ltd.

Une affectation de $1,337,959 (E.U.) aux termes d'une ligne de crédit avec Ceskolovenska Obchodni Banka, A.S., de Tchécoslovaquie, en vue d'appuyer une vente de $1,574,070 (E.U.) par Tamcon Engineering Ltd., de Burlington (Ontario). La vente devrait engendrer 60 années-personne au pays.

Un accord de financement de $18.5 millions (E.U.) en vue d'appuyer une vente de $23.1 millions (Can.) réalisée par de Havilland Aircraft of Canada Ltd., de Downsview (Ontario), et destinée à la République-Unis du Cameroun. Cette vente procurera 400 années-personne à de Havilland et à ses fournisseurs.

Une ligne de crédit de $5 millions (E.U.) avec la Banco de Bogota, de la République de Colombie. Cette ligne de crédit viendra appuyer la vente de biens et services canadiens destinés à de petites et moyennes entreprises de la Colombie.

Des accords de financement en vue d'appuyer des ventes supplémentaires, d'une valeur de $7 millions, pour la construction de projet forestier Kwidzyn, en Pologne. Les accords financiers destinés au projet et signés entre la SEE et l'emprunteur, Bank Handlowy W Warszawie S.A., depuis 1975 s'élèvent à $210 millions, somme qui comprend les ventes supplémentaires de $7 millions. Un total de 50 exportateurs canadiens, détenant 70 contrats d'exportation, participent à la construction et au démarrage du vaste complexe.

— Une ligne de crédit de $10 millions (E.U.) avec la Copenhagen Handelsbank A/S de Copenhague, au Danemark, en vue d'appuyer la vente de divers biens et services canadiens à des acheteurs danois.

— Une affectation de $283,350 (U.S.) aux termes d'une ligne de crédit avec la Banco Nacional de Descarrollo (BND) d'Argentine, en vue d'appuyer la vente s'élevant à $380,618 (E.U.) de nouveaux composants de locomotive, par Bombardier Inc., de Montréal à Ferrocarriles Argentinos, le chemin de fer national de l'Argentine. La vente engendrera 15 années-personne d'emploi chez Bombardier Inc. et à ses fournisseurs.

Une affectation de $340,134 (E.U.) aux termes d'une ligne de crédit avec la Bank Leumi Le-Israël B.m. en vue d'appuyer la vente de $400,158 (E.U.) de matérie d'informatique par Control Data Canada Ltd. à Control Data Holding AG de Suisse à louer a Ministère de la Défense Israélie La vente procurera environ 14 années-personne d'emploi au Canada, et principalement chez Control Data Canada Ltd.

— Des affectations s'élevant à $274,959.70 aux termes d'une li de crédit avec la Bank Leumi L Israël B.M. afin d'appuyer les ventes s'élevant à $323,482 (E.U par Massey Ferguson Industrie Ltd. de Toronto à quatre acheteurs: Israeli Kibbutzim-Nirim, Saad, Tzeelim and Beit Kama. Les ventes engendreront années-personne d'emploi au Canada, et principalement chez Massey Ferguson Industries Lt

Affaires approuvées pa le Conseil

Les rencontres du Conseil d'administration de la Société pou l'expansion des exportations (SEE) sont tenues en février et mars 1981

Lors de la rencontre du 25 février Conseil a approuvé des prêts d'une valeur de $100.65 millions (Can.) et des assurances-crédits à l'exportatio de $56.8 millions en vue d'appuyer ventes à 23 pays: l'Algérie, l'Austral les Bahamas, la Belgique, le Benin, Colombie, le Congo, la Tchécoslovaquie, l'Egypte, la Franc la République Fédérale d'Allemagn la Guyanne, Hong Kong, l'Inde, l'Indonésie, l'Italie, Israël, la Martinique, la Malaisie, le sud de la Corée, l'Espagne, le Royaume-Uni les Etats-Unis.

Si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront maintiendront quelque 4,598 années personne au Canada et intéresseron environ 127 exportateurs et principa fournisseurs du pays.

Les opérations portent sur des bie et services tels que: pâte et papier, produits forestiers, riblons et billette d'acier, matériel pour forage du pétrole, fournaux industriels et pièc connexes, avions et pièces de rechange, matériel de communicatio par radio, matériel d'aménagement aéroports, vannes pour réacteurs nucléaires, matériel pour distillerie,

(suite à la page 6)

Actualités de la SEE

mars/avril 1981

Rapport annuel de 1980

Croissance des assurances: 53%

Dans son rapport annuel de 1980, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) révèle notamment qu'en 1980, les exportateurs canadiens sont davantage prévalus de ses services d'assurances-crédit à l'exportation, comme en témoigne la hausse de 53 pour cent par rapport au chiffre global atteint en 1979.

Dans le Rapport du Président, M. Sylvain Cloutier déclare que la SEE a assuré plus de $2.54 milliards d'exportations canadiennes l'an dernier, comparativement à $1.6 milliard en 1979.

En 1980, le volume global des opérations d'exportation facilitées par les services de prêts, d'assurances et de garanties de la SEE a atteint $3.5 milliards.

M. Cloutier a précisé que ces chiffres représentent des contrats pour les entreprises canadiennes de toute taille, dans tout le pays.

"Bien qu'un prêt pour un grand projet puisse être octroyé à un seul exportateur ou à un consortium, les contrats d'approvisionnement et de sous-traitance reliés à ce projet engendrent des centaines d'opérations commerciales au Canada, issues directement d'un prêt de la SEE à l'appui d'une seule opération d'exportation", a-t-il ajouté.

Selon M. Cloutier, bien que 1980 ait été marqué par une grande incertitude économique et par la hausse spectaculaire des taux d'intérêt, les exportateurs canadiens n'ont pas perdu confiance dans leurs aptitudes concurrentielles sur la scène internationale.

"Même si les perspectives de succès semblaient plutôt défavorables, ils ont su faire preuve de ténacité et remporter un nombre inégalé de nouveaux contrats d'exportation que la SEE a eu le privilège d'appuyer", de dire M. Cloutier.

Le volume des services financiers de la SEE et des services bancaires connexes fournis pour appuyer 94 opérations d'exportation au cours de l'année s'est élevé à $928.7 millions. De plus, la Société a mis sur pied des lignes de crédit d'une valeur globale de $1.5 milliard pour faciliter des opérations ultérieures.

En 1980, les bénéfices nets ont été de $30.7 millions, comparativement à $42.2 millions en 1979. M. Cloutier a souligné que les emprunts contractés par la SEE sont assortis d'un coût élevé et il ajouté que les versements relatifs aux prêts aménagés par la SEE s'étendent habituellement sur plusieurs années et qu'il faut quelques années également avant que les états des résultats de la Société ne réflètent leur incidence. La rentabilité actuelle de la SEE est donc partiellement attribuable aux prêts versés antérieurement, lorsque les circonstances étaient plus favorables. Le président de la Société a précisé que la SEE poursuit actuellement des entretiens avec le gouvernement relativement au mode de financement de la SEE dans les années qui viennent.

M. Cloutier a en outre fait remarquer que la concurrence s'annonçait âpre pour les exportations canadiennes, notamment à court terme. La SEE a identifié à la fin de l'année, toutefois, plus de 300 opérations en attente, évaluées à $12 milliards et portant sur des ventes à l'exportation de biens d'équipement envisagées par des exportateurs canadiens.

"Pour la SEE, ces nombreuses perspectives témoignent de la confiance de tous ceux qui oeuvrent dans le secteur des exportations et de leur désir manifeste de maintenir et d'accroître leurs activités commerciales", de conclure M. Cloutier.

Réunion conjointe tenue à Ottawa



L'Association des manufacturiers canadiens et la Société pour l'expansion des exportations ont tenu une réunion le 15 avril dernier à laquelle 100 membres de l'association ont participé. MM. Jean Arès, Don Keill, C.G. Thompson et François Lanjean, cadres de la SEE, ont décrit les différents services offerts par la Société. M. Ivy Philipps, président de l'Association, et M. B.R. King, vice-président supérieur des services à la SEE, ont présidé la réunion. Ci-dessus, M. Philipps s'entretient avec M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE, qui a adressé quelques mots à l'auditoire au début de la réunion.

EDC NEWS

ared for small and medium-sized exporter

July/August 1981

CA1
T186
- E21

DC introduces three new services

The Export Development Corporation has tituted three new services especially designed to ovide improved trade financing facilities for all- and medium-sized Canadian exporters. nounced June 30, they are: a new financing vice called forfaiting (note purchases), the ilability of political risk insurance, and urance for banks and financial institutions who ovide financing for Canadian exporters by counting foreign receivables.

At a news conference, where the services were nounced, the Hon. Ed Lumley, Minister of ade, said they were part of a continuing ponse to the Report of the Export Promotion view Committee by EDC. Furthermore, he said, service providing insurance for banks covers e recommendation of the Report of the Special rliamentary Committee on a National Trading rporation tabled June 22 in the House of

(continued on page 2)



Hosting a news conference, held June 30 to announce EDC's new services, are the Hon. Ed Lumley, Minister of Trade, centre, the Hon. Charles Lapointe, left, Minister of State for Small Businesses and Tourism, and EDC Chairman and President Sylvain Cloutier.

rfaiting

raditionally, there has been a city of fixed-rate medium-term ncing available for Canadian orters. In answer to this specific d, EDC has introduced a financing rument called forfaiting which will o fill this gap in the financing ices offered in support of adian exports.

orfaiting is the purchase of ranteed promissory notes payable a foreign buyer to a Canadian orter, thereby providing the orter with immediate cash. This rument is quite commonly used in e parts of Europe, but is not well- wn in North America. EDC hopes elp Canadians to become familiar h forfaiting and make frequent use his practice.

or small- and medium-sized sactions, exporters may obtain an ance commitment from EDC to the notes which must be ranteed by a first-class bank. There

(continued on page 2)

Insurance for Banks

Insurance for banks is a service aimed at facilitating the relationship between the exporter and his bank. EDC now offers direct insurance coverage to banks or other financial institutions which discount an exporters' foreign receivables insured under an EDC Global Comprehensive Policy.

Up to now, export receivables insured by EDC could be used by an exporter as partial security for his working capital line of credit with the bank. However, an exporter now can discount his receivables to a bank for immediate cash and the insurance coverage can be assigned directly to the bank. This helps to separate the trade financing banking relationship from the domestic banking relationship and to maintain the exporters' line of credit intact. From a banking point of view, it creates a new tool to develop trade financing relationships with Canadian exporters.

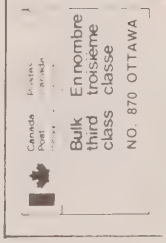
(continued on page 4)

Political Risk Insurance

Another new s
able to announc
exporter of polit
through his Glol
Insurance policy
EDC's Global
Insurance covers

(conti

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto



Three new EDC services are announced

(continued from page 1)

Commons. Mr. Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, had previously advised the Committee that this procedure was being given serious consideration.

"These three new elements in EDC services will complement its existing services, which are designed to enhance Canada's export trade effort," Mr. Lumley said. "The programs EDC is adding now provide even more efficient, simple and effectively-used services. These elements are part of a chain of developments which have taken place in the past and others which will come in the near future in an effort to continue to facilitate exports."

Mr. Lumley said that forfaiting, a procedure under which EDC will purchase promissory notes issued to Canadian exporters by foreign buyers, provides the exporters with immediate cash.

"We believe it is a way to streamline the financing of small - and medium-sized transactions since the documentation required will be kept to a minimum and the exporter, to a large extent, will be carrying the ball," Mr. Lumley said.

The second new service, political risk insurance, provides political risk coverage to exporters in cases in which coverage for commercial risks is not readily obtainable. Mr. Lumley explained that until now, an exporter could not get political risk coverage by itself.

The third service will provide direct insurance coverage to banks discounting an exporter's EDC-insured foreign receivables on a limited recourse basis.

"Exporters often assign their foreign receivables to their banks in order to maintain their line of credit intact," Mr. Lumley explained. "Now the banks may obtain, with the agreement of the exporter, direct coverage for the credits involved. Should a loss occur on the receivables for commercial or political reasons, the bank will be reimbursed for up to 90 per cent of its loss."

The Hon. Charles Lapointe, Minister of State for Small Businesses and Tourism, said he welcomed the new services "with enthusiasm".

"The availability of trade financing on a simple straightforward basis has been an important need for small- and medium-sized exporters in Canada," he said.

He said EDC figures show a growing trend toward more small-scale transactions. In 1980, 24 of the 94 loan agreements signed by EDC, or 25 per cent, were for less than $1 million. Up to June 19, 1981, 37 of the 68, or 54 per cent of the loan transactions, were for $1 million or less.

With respect to forfaiting, Mr. Cloutier said that the service is not concessionary, but a commercial transaction for which EDC will make a charge. Concerning the political risk insurance, he said that the change was made because EDC recognizes that credit information on buyers is not always readily available and because the practices of particular types of trade do not always allow the expor to withold a shipment in anticipatio of obtaining it.

Mr. Cloutier pointed out that a k element in export transactions — probably as vital as the quality of goods and services offered by exporters — involves the financial services made available both to the exporter and the buyer of the goods He added that this is the raison d'êt of EDC which provides insurance a bank guarantee services to Canadia exporters and arranges credit for th buyers of Canadian goods and services.

. . . Forfaiting

(continued from page 1)

is an internationally prescribed form for the note and guarantee which greatly simplifies the transaction and eliminates complex legal work which so often characterizes other kinds of financing. Unlike other types of EDC financing in which the agreement is concluded after the commercial contract, forfaiting is arranged by the exporter *in conjunction* with the commercial contract. This is possible when an exporter approaches EDC before the commercial contract is negotiated and receives from the Corporation the form of international promissory note required and the form of the bank guarantee required and the applicable discount rate.

Forfaiting is not concessionary, but a commercial transaction for which a service charge is made. It is a way to streamline the financing of small- and medium-sized transactions since the documentation required will be kept at a minimum and the exporter, to a large extent, will be carrying the ball. Since he will be informed of the charges before he enters into negotiations with the buyer, — and this is important to note — the exporter will be able to include these financial considerations in his commercial offer.

The availability of trade financing on a simple straightforward basis has been an important need for small- and medium-sized exporters in Canada.

Forfaiting will provide an instrument for small- and medium-sized exporters to negotiate their commercial contracts in terms of th financing required. By being a simp instrument, it eliminates a lot of th paperwork and accounting often required in other types of financing agreements and it adds to sources c fixed-rate, medium term financing which is needed by small exporters. Projections by EDC indicate that forfaiting arrangements should support some $15 million dollars in sales between now and the end of th year.

Publications explain new programs

The Export Development Corporation is making available descriptive material on the new programs announced June 30. Due t the postal service strike, persons on the Information Circular mailing li may not yet have received their cop but these should reach them in the near future.

Those who are not already receiv information circulars, may obtain them by writing to EDC.

Circulars on the new services include: 81-3 "Forfaiting" (Note Purchase); 81-4 "Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables"; a well as 80-1 (Revised) "What is ED and 80-6 (Revised) "Global Comprehensive Insurance Program".

nportant GM locomotive sale to Egypt



ements involving the sale of 143 railway notives to National Organization for tian Railways by General Motors Die- ivision of London, Ont., were signed in wa Aug. 18. The sale was valued at $155 on and involved financing of $109 mil- from the Export Development Corpo- n and $26.35 million from the Canadian national Development Agency (CIDA). n the left are: Abdel Aziz Zahwy, Under etary of State, Ministry of the Economy and Economic Co-operation, Egypt; the Hon. Ed Lumley, Minister of Trade; John C. Larmond, President of General Motors Market Development of Canada Ltd., Montreal, and General Manager of General Motors Diesel Division; Brock King, Senior Vice President, Corporate Affairs, EDC; Lindsay Gordon, Assistant Vice President, Africa Division, EDC; and Oswald R.C. Houston, Controller, General Motors Diesel Division.

5 claims total over $3 million

he Export Development poration (EDC) paid 45 claims lling $3,380,538.20 to Canadian orters under its exports insurance grams during the quarter ending e 30, 1981.

his brings claims paid during the ent calendar year to 98 with a l value of $5,793,152.

wenty-three of the 45 claims lved defaults; 14, insolvencies; n, transfers of funds; and one, tical cause. EDC does not disclose ific details of insurance ements or the names of exporters lved.

DC's export credit insurance grams protect Canadian exporters ases in which foreign buyers are ble or unwilling to pay their bills result of certain commercial or tical developments.

he claims by country were: U.S.A. — 24; Costa Rica — five; Jamaica — four; Venezuela — two; and Austria, Ecuador, France, the German Federal Republic, Grenada, Korea, Nigeria, Spain, St. Lucia, and the United Kingdom — one each.

The commodities on which claims were paid were pulp; food-related products; animal and poultry products; laminated film; motors; hockey equipment and sportswear; cider; yard and garden equipment; furniture and folding equipment accessories; polyurethane wheels; dried decorative material; lead and zinc metal; papermaker's felts; fur garments; buttons and buckles; steel products; hardware; chemicals; acoustic tiles; loudspeaker parts; aluminum extrusions and components; newsprint; coated fabrics; water boiler; heater and fuel handling equipment.

President of Brazil to visit Canada in Oct.

President Figueriedo of Brazil will make a State visit to Canada on October 26 and 27. He will be accompanied by a large entourage of prominent Brazilian businessmen, industrialists and bankers who are interested in expanding trade with Canada.

In preparation for this visit, EDC will be participating in two luncheon-seminars hosted by the Brazil-Canada Chamber of Commerce. The luncheon-seminars, to be held in Toronto and Montreal in September, will focus on EDC's existing and proposed financial involvement in the Brazilian marketplace. The luncheon seminars will highlight the establishment of lines of credit with several financial institutions and commercial organizations in Brazil.

Canadian companies who are interested in expanding their exports to Brazil are invited to attend. For further information and specific dates, please contact Mr. Lou Bourgeois at:

Brazil-Canada Chamber of Commerce
Suite 307, 11 Adelaide St. West
Toronto, Ontario
M5H 1L9
(416) 364-4634

Further details on Brazilian trade prospects and the upcoming Presidential visit will be included in the September issue of EDC News.

EDC News

is a bi-monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Division, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

EDC adapts services to needs

A key element in export transactions — probably as vital as the quality of goods and services offered by the exporter — involves the financial services made available both to the exporter and the buyer of the goods.

This is the raison d'être of EDC: providing export credits insurance and bank guarantees to protect the Canadian exporter's receivables, and offering competitive financing services to the buyers of these goods.

EDC has provided export credits insurance since 1946 and export financing since 1961. As conditions changed, from a seller's market to a buyer's market, EDC has adapted its services to fit the particular needs of Canadian exporters.

World economic conditions are now changing at a very fast pace and create new needs for the exporters. Because of the importance of export to Canada's economic life, the Ministry of Industry, Trade and Commerce in December 1978 established the Export Promotion Review Committee. In its final report in November 1979, the Committee urged that exporting become a national priority and recommended further measures through which EDC, among other public agencies, could enhance Canada's trade effort. In particular, reference was made to the importance of addressing the special needs of small and medium-sized business. As a result, EDC intensified its review process to further streamline the services offered to Canadian exporters. Some of these changes already initiated include:

- A reorganization of the loans and insurance operations into separate divisions.
- A further concentration of insurance services in region offices in Halifax, Montreal, Toronto and Vancouver to expedite the delivery of insurance services by bringing them closer to the exporters.
- The publication of Information Circulars which provide exporters with detailed information on each of the corporation's services.
- A decision to waive the requirement upon exporters to obtain credit information on foreign buyers if satisfactory information exists in the Corporation's files.
- The modification of the Corporation's insurance programs to include coverage against insolvency or other loss caused by a collecting bank in respect of foreign accounts on behalf of a Canadian exporter.
- The provision of direct loans to finance engineering project feasibility studies and management or other consulting services, on the expectation that this would lead, over time, to increased procurement of goods from Canada. Previously, these service had not been eligible for EDC financing unless directly associat with the export of capital goods.
- The introduction of renewable lines of credit with foreign banks and the increased use of note purchase arrangements. These instruments increase the attractiveness of EDC financing foreign buyers interested in smaller-scale purchases of Canadian capital goods and services.

(continued on page 8)

. . . Insurance for banks

(continued from page 1)

Now the banks may obtain, with the agreement of the exporter, direct coverage for the credits involved. Should a loss occur on the receivables, for political or commercial reasons, the bank will be reimbursed up to 90 per cent of its loss.

An exporter who wishes to sell his receivables gets in touch with EDC and the Corporation will conclude a standard three-way agreement among the Corporation, the exporter and the bank. Once this is signed, the bank is directly insured by EDC for foreign receivables it purchased from the exporter with recourse limited to situations where EDC cannot pay a claim under the policy because the cause of the loss was within the exporters' control.

This service is offered to help the exporter obtain the cash flow so vital to this operation. It is especially useful for the smaller exporters whose cash flow problems are often more severe than those of larger exporters.

The Report of the Special Committee on a National Trading Corporation, tabled in the House on June 22, recommends that EDC offer partial guarantees for banks providing export financing. This measure in fact brings forth an action which meets that recommendation.

A service aimed at protecting a firm's domestic line of credit at its bank is certainly another means of encouraging smaller firms into seeking export contracts. By offering direct coverage to the banks and financial institutions that buy the exporter's receivables, EDC is helping the exporter in his/her relations with his/her bank.

. . . Political risk insurance

(continued from page 1)

related to foreign transactions: commercial and political. Up to nov EDC insurance policies covered the risks jointly. But it is recognized tha in certain instances, credit informati on the buyer is not readily available It is also recognized that the practices particular types of trade do not alw allow the exporter to withold a shipment in anticipation of obtainin the necessary buyer information wh is necessary to the issuance of commercial risk coverage. EDC nov provides immediate political risk coverage in such cases. In other wor in cases where commercial risk insurance is not obtainable, EDC w still cover the political risk involved the export sale and the exporter himself assumes the commercial risk

EDC offers this service because exporters, while desirous of politica risk coverage, do not want to lose sales to customers whose credit risk they are ready to accept. It is pointe out, however, that exporters should not forget the commercial risk. EDC encourages them to take the necessa steps to fulfill the requirements to obtain commercial risk coverage as soon as possible.

Smaller firms sometimes have difficulty obtaining credit informati on their buyers in time to complete their delivery within the time constraints that are imposed. The availability of EDC's political risk coverage under these circumstances will bring an added benefit to exporting firms' effectiveness.

Pssst . . . wanna buy a tennis racquet?"

t various times in its history, EDC ound itself the proprietor of a ling alley in Scotland and a ry in the West Indies.

presently has on hand $6,000 h of tennis racquets and three gual Farzi/English computer inals of absolutely no value vhere but Iran.

ɔth the racquets and the terminals he responsibility of the Claims rol Division of EDC.

aims Controller John Hutchison ains that in addition to its work in laims payment field, Claims rol Division also is responsible ecoveries of claims paid by the ɔoration.

ı the case of the terminals, we are ing onto them in the hope that day, things will settle down and ranians may need them to round heir line or use them for spare for the terminals they already ," he says.

r. Hutchison says that until 1980, recovered approximately 73 per of all claim payments, but this is xpected to continue as world omic conditions continue to iorate and countries run out of ey to bail out their major tries when they run into ulties.

aims payments in 1980 were the st in the 35-year history of the oration and its predecessor, the rt Credits Insurance Corporation 0.4 million, or more than 90 per of the premium income of $11.4 on for the year. Historically, is have constituted 80 per cent of ium income.

e 1980 claims total includes $6.2 on paid to a Canadian company r a loan pre-disbursement policy nnection with a contract with an an Government agency.

nety-eight claims with a total of $5,793,152 have been paid g the first six months of 1981.

. Hutchison explains that the ion has three major duties: pre- preventative action; review, ent or rejection of claims, and ery of claim payments.

ı pre-claim preventive action, we with the exporters and the line ɔs (loans and insurance) in ɛpts to minimize the potential s' he says. "For example, we have e working with a Canadian many to try to prevent what we believe to be a wrongful call by a foreign buyer of a $2 million letter of credit posted as a downpayment bond."

"In another case, we worked with an exporter to take 4,000 tons of steel in lieu of payment from a foreign buyer shortly before the foreign buyer went into receivership," Mr. Hutchison says. "The result was that EDC ended up paying a claim of $2.3 million instead of $3.1 million."

The second major activity of the Division is the review, and payment or rejection of claims. EDC pays more than 90 per cent of the dollar value of claims submitted, with most of the rejections being due to an exporter shipping without a contract of sale, not obtaining credit information on the buyer, or shipping when the account was well in arrears.

Claims initially are reviewed by the region offices, then sent to the Division for in-depth analysis and a decision on whether to pay.

"Usually the decision of whether to pay is not the difficult one," Mr. Hutchison says. "Where we run into problems is in trying to decide how much to pay."

This year, the Corporation paid its first Foreign Investment Insurance claim, and the problem was in determining the value of the investment, because the company involved had not been able to get an accurate fix on it for two and a half years prior to the foreign investment's expropriation.

Mr. Hutchison says that in the past 16 months, EDC has paid its first loan-disbursement insurance claim, its first Surety Insurance claim, and its first Foreign Investment Insurance claim, and in each instance, it has been breaking new ground.

The third major function of the Division is recovery of claim payments and in some ways, it is the most important function, Mr. Hutchison says.

"If we pay out 90 per cent of our premium income in claims payments, then we have to recover a very high proportion of those payments if the insurance services are to break even," he explains.

In addition to being EDC's worst year for claims experience, 1980 also saw the Corporation's largest-ever writeoff — $700,000 in connection with an export of fertilizer.

Another important function of the Division is providing feedback to the Underwriting Division so it can properly apply rates and make decisions, and so it can evaluate policy content to determine whether effective coverage was provided for the exporter.

Some of the methods employed by the Division in recovering funds are handling over accounts to collection agencies; suing delinquent buyers and negotiating with foreign governments.

And last but not least, trying to sell 450 tennis racquets. . .



John Hutchison, Claims Controller, left, discusses a claim with his staff, left to right Nancy Teske, secretary, Bernard Chartrand, claims officer, Robin Drummond, secretary, Richard Che, assistant manager, Pat Kenney, claims officer, Pierre D'Avignon, claims officer, and Myra Henry, claims officer. Missing when the picture was taken was Don Zogalo, senior claims supervisor.

32 financing agreements signed since June 1

Financing agreements concluded by EDC during the period June 1 to Aug. 18 were:

A $27.6-million (U.S.) financing agreement to support the sale of three DHC-7 Dash 7 aircraft and related spares by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., Downsview, Ont., to the National Airline Commission of Papua, New Guinea;

A $7.5-million (U.S.) financing agreement to support the supply and on-site installation and support services for a Boeing 757 training complex consisting of a flight simulator, cockpit system simulator and ground maintenance trainer by CAE Electronics Ltd. of St. Laurent, Que., to Eastern Airlines Inc., of Florida, U.S.A.

A $5.95-million (U.S.) financing agreement to support the engineering, manufacturing and installation of various digital and electromechanical switching equipment and associated services by Northern Telecom International Ltd. of Toronto to the Barbados Telephone Co. Ltd. of Barbados.

A $7-million (U.S.) line of credit to support the sale of Canadian goods and services by various Canadian exporters to Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand.

A $20-million (U.S.) line of credit with Corporacion Financiera de Desarrollo (U.S.) line of credit with Corporation Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Lima, Peru, to assist Canadian exporters competing for sales in Peru.

A $40-million (U.S.) loan agreement with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Tel Aviv, Israel, to assist Canadian exporters supplying goods and services to the Israel Electric Corporation (IEC) in connection with its Southern Power Station Project.

A $50-million (U.S.) loan agreement with Bank Hapoalim B.M. of Tel Aviv, Israel, to assist Canadian exporters supplying equipment and services to the Israel Electric Corporation (IEC) in connection with its Southern Power Station Project.

A $3,840,000 (U.S.) financing agreement to support the sale of a Superior Model 700 electric drilling rig package by Dreco Ltd. of Edmonton to Houlder Marine Drilling Ltd. of the United Kingdom.

Two allocations totalling $2,358,731 (U.S.) under a line of credit with Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico to support the sales of a design and development study by Atomic Energy of Canada Ltd. (AECL) and a computer data acquisition system by Bailey Meter Co. Ltd. of Burlington, Ont., to CFE.

A $1,546,000 (U.S.) financing agreement in collaboration with the Equator Bank Ltd. to support the sale of a Twin Otter and spare parts by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. to Société Nationale des Transports Aériens Air Bénin of Benin.

A $1.36-million (Cdn.) financing agreement to support sales by two exporters, Allis-Chalmers Canada Ltd. of Montreal and Canadian General Electric Co. Ltd. of Toronto — to Marcopper Mining Corporation of Manila, the Philippines. The transaction involves the sale of grinding mill equipment, including spare parts and electric motors.

A $640,526 (U.S.) note purchase agreement to finance part of a sale by DUMCO Metal Products Ltd. of Laval, Que., to La Empresa Distrital de Servicios Publicos (EDIS) of Bogota, Colombia. The Canadian International Development Agency (CIDA) and Wells Fargo Bank are financing the remainder of the transaction, which involves the sale of 60 garbage compactors, 10 street sweepers, and spare parts.

A $238,171 (Cdn.) allocation under a line of credit with Magyar Nemzeti Bank of Hungary to support the sale of 20 Stack-n-Mover systems by McKee Industries Ltd. of Elmira, Ont., to Agrotroszt of Budapest, Hungary.

A $208,408.80 (Cdn.) note purchase agreement to support the sale of screening plants by Frederick Parker (Canada) Ltd. of Scarborough, Ont., to Hireplant Ltd., of Leicester, United Kingdom.

A $184,000 (U.S.) allocation under a line of credit with Banco Hipotecario y de Fomento de Chile (Banco BHC) to support a sale by Bata Engineering of Batawa, Ont., of one Simpak Six injection moulding machine for the manufacture of footwear to Catecu S.A. of Chile.

A $148,623 (U.S.) allocation under a line of credit with Industrial Minera Mexico, S.A. and Associated Companies (IMMSA) to support the sale of three Wills heavy duty stope wagons and related spares by M.G. Wills and Sons Manufacturing Ltd. Chelmsford, Ont., to IMMSA.

An allocation of $65,481 (U.S.) under a line of credit with Industrial Minera Mexico S.A. and Associated Companies (IMMSA) to support the sale of one Grizzly Rock Breaker and related spare parts by Teledyne Canada Mining Products of Thornbury, Ont., to IMMSA.

An allocation of $36,469 (U.S.) under a line of credit with Industrial Minera Mexico S.A. and Associated Companies (IMMSA) to support the sale of sulphuric acid coolers by Chemetics International Ltd. of Willowdale, Ont., to IMMSA.

A $5-million (U.S.) line of credit agreement with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Israel to assist Canadian exporters competing for sales in Israel

A $3.5-million (U.S.) line of credit agreement with United Mizrahi Bank Ltd. of Israel to assist Canadian exporters competing for sales in Israel

A $6.04-million (U.S.) financing agreement to support the sale of oil field drilling equipment including drawworks, a trailer-mounted drilling rig, and a cantilever mast with substructure by Dreco Ltd. of Edmonton to Petroleum Drilling Services (Australia) Pty. Ltd. (PDS)

A $7.65-million (U.S.) financing agreement to support the manufacture, test and supply of a D 10-30 digital flight simulator and sp parts by CAE Electronics Ltd. of Montreal to Venezolana Internacio de Aviacion S.A. of Venezuela.

A $30,440,000 (U.S.) financing agreement to support the supply of heavy construction equipment and associated training and maintenanc services by La Société de Formatio d'Assistance Technique Internation Ltée (SOFATI) of Montreal to Le Ministère de l'Equipement et de la Promotion Nationale of the Kingdo of Morocco.

A $20-million (U.S.) financing agreement to support the sale of an offshore drilling rig by Les Chantie Davie Limitée (Davie) of Lauzon, Que., to Global Marine Drilling Co of Houston, Texas.

A $6.05-million (U.S.) financing

(continued on page 7)

Board approves future transactions

At its meeting July 29, the Board of ectors of the Export Development rporation approved loans and lines redit of $815.3 million, export dits insurance of $142.3 million, eign investment insurance of $2.2 lion, and performance security urance of $5.1 million to 29 intries:

Algeria, Argentina, Australia, zil, Ecuador, Egypt, France, the German Federal Republic, Greece, Hong Kong, India, Israel, Italy, Japan, Mexico, the Netherlands, the Netherlands Antilles, the Philippines, Portugal, Puerto Rico, St. Lucia, Saudi Arabia, Singapore, Spain, Trinidad and Tobago, the United Kingdom, the U.S.A., Venezuela, and Yugoslavia.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 35,635 man years of employment in Canada and will involve 186 exporters and major suppliers. An additional 1,060 man-years of employment would result if three lines of credit are fully utilized.

The transactions involve such goods and services as: lumber, plywood; tungsten concentrate; zinc, lead and chemical fertilizers; chemicals and chemical products, diesel fuel oils, liquified natural gas and other petroleum products; manufactured wood material; steel products; the rehabilitation of runways; the sale of tank trucks, refueling trucks, trailers, tractors and related spare parts; diesel electric locomotives; radiant heat boilers and auxilliaries; equipment and related services for a meteorological satellite receiving system; aircraft; microwave radio links and related multiplex and supervisory equipment; a tractor with tobacco transplanting, cultivating, spraying, topping and harvesting attachments, and bulk curing kilns; technology, training and test equipment for the manufacture of electronic telephone switching equipment; accessories and spare parts for spent sulphite liquor collection systems; a cylinder head line and installation supervision services; dump trucks, spare parts and related services; transit equipment; assembly line systems for the manufacture of automobile engines; railway equipment; engineering services for a hydroelectric project; construction equipment and portable housing units, and a tourist development.

. . . Agreements

(continued from page 6)

eement to support the sale of five he 10 Twin Otter 300 aircraft ently sold by The de Havilland craft of Canada Ltd. of wnsview, Ont., to Aerolineas itrales de Colombia S.A. (ACES) Colombia.

A $7.5-million (U.S.) financing eement to support the sale of 10 -620 12-cylinder locomotives, re parts and related services by nbardier Inc. of Montreal to presa Ferrocarriles de Guatemala gua) of Guatemala.

A $10.1-million (U.S.) financing eement to support the sale of two sh 7 aircraft, two PT6A50 engines related support services by The de villand Aircraft of Canada Ltd. of wnsview, Ont., to Air Wisconsin of the United States.

Lines of credit with four Yugoslav ks — Udruzena Beogradska Banka Beograd ($70-million); Udruzena sovska Banka of Pristina ($30-lion); Jugobanka-Udruzena Banka Beograd ($30-million), and panska Banka - Zdruzena Banka Skopje ($5-million) — to help nadian exporters compete in the goslav market.

A $13,500,000 (U.S.) financing eement to support the sale of two C-7 (Dash 7) aircraft and related ipment services and spares by The Havilland Aircraft of Canada Ltd. Downsview, Ont., to Brymon Avia-n Ltd. of the United Kingdom.

A $109,000,000 financing agreement upport the sale of 143 locomotives General Motors Diesel Division, ndon, Ont., to the National Organi-on for Egyptian Railways. Parallel ncing of $26.35 million was supp-d by the Canadian International velopment Agency (CIDA).

$1 billion sales opportunity for Canadians in Colombia

A six-person delegation from Colombia earlier this month completed a five-day tour of coal handling and storage facilities in Ontario and British Columbia in connection with the El Cerrejon coal project in that South American country.

Canadian firms will get an opportunity to supply about $1 billion in equipment, materials and services for the project and interested parties should be aware that "pre-qualification for supply contracts" are being solicited by the principal consultants. Interested exporters should register as soon as possible at the addresses listed below.

The Colombian delegation, made up of finance and technical experts, visited Thunder Bay, Ont., and Robert's Bank B.C. during their Canadian visit. They were enthusiastic about the Canadian supply potential for the project. Accompanying the visitors were machine and equipment specialists from the federal Department of Industry, Trade and Commerce as well as EDC officials.

The Colombian Government, through the state agency Carbones de Colombia, S.A. (CARBOCOL), in association with International Colombia Resources Corporation (INTERCOR, a wholly-owned subsidiary of Exxon), intend to develop the coal deposits in the province of Guajira. A new general manager has been appointed and the project is well under way.

The undertaking, of major porportion, will include:

- **An open cast coal mine using conventional truck and shovel excavation and transport methods. The pit will be designed to produce an average of 15 million metric tons per year when operating at full capacity. Proven reserves exceed 3 billion metric tons.**
- **A complete high speed narrow gauge, railway system, 150 km in length, to transport coal to the port of shipment.**
- **Construction of a deep water port facility at Bahia de Portete, capable of accommodating ships up to 100,000 ton displacement with possibility of expansion of facilities for ships of 250,000-ton displacement.**
- **Infrastructural requirements which**

(continued on page 8)

Delivery of EDC News disrupted

The May/June, 1981, issue of EDC News was not mailed out to EDC constituents because of the mail strike.

It contained a report on a speech by Sylvain Cloutier, president of EDC, to the Professional Management Institute of the Faculty of Administrative Studies at York University June 2, in which Mr. Cloutier urged exporters to make credit and financing considerations an integral part of their marketing strategies and plans;

- A list of the 19 lines of credit in place between EDC and financial institutions overseas as of June 30, 1981; an updated list of EDC's line of credit will appear in the September issue of EDC News.
- A notice of a significant export opportunity in Colombia in connection with the El Cerregon coal project. The present issue carries a more recent story on this project which offers about $1 billion in Canadian export opportunities.
- An article on the Industrial Analysis Division (IAD) which is the corporation's in-house engineering consultant and the division responsible for maximizing and monitoring Canadian content.
- The issue also featured a story on Triangle Exports Ltd., of Moncton and a photograph of Wabco Equipment of Canada Haulpack earthmoving equipment in Peru. Another photo featured the principals at a TD Bank-EDC seminar held in Toronto May 30.

On the statistical side, EDC reported 27 financing agreements signed during the period of April 15 to June 1. The corporation also announced that during the first quarter of the year, EDC paid out $2,412,613 in 51 insurance claims. A general round-up of decisions of the Board of Directors of the corporation was given for meetings held in April, May and June.

Anyone wishing copies of the issue may obtain them by writing to EDC News.

. . . EDC adapts

(continued from page 4)

— EDC, over the past few months, has extended its efforts in order to establish lines of credit with foreign buyers. These umbrella-type financial agreements with public agencies and private banks in foreign countries provide an easily-accessible means of financing smaller-scale sales. Conventional loans of five years and up by their very nature involve large sums of money and considerable paperwork. Not so with the allocations under lines of credit which become a linkage between the foreign buyer, his bank, a Canadian exporter and EDC, through a simplified and easily-administered loan arrangement.

At the end of 1980, EDC had 12 lines of credit for 1.5 billion dollars. Up to June 30 this year, this number had increased to 19 lines of credit totalling $2.4 billion. The number of these lines of credit should be in the vicinity of 50 by the end of the current year.

. . . $1 billion

(continued from page 7)

include two town sites, access roads, power transmission systems, telecommunication systems, two airports and additional requirements not yet specified.

This project should be of special interest to producers of mining equipment, material handling, dredging, telecommunications and ancilliary equipment and materials.

EDC has expressed to Colombian buyers its interests in offering financing for the purchase of Canadian equipment and services. Officials of the corporation recently invited Colombia to negotiate terms of the transaction.

All submissions should be addressed to:

Mr. Robert Bush
Procurement Manager
Cerrejon Coal Project
1350 Old Bayshore Highway
BURLINGAME, California
U.S.A. 94010
Telephone: (415) 579-4009
Telex: WUD172553

with duplicate copies of all documents address to:

Mr. Jorge Eduardo Cock Londono
Gerente
Carbones de Colombia, S.A.
Aptdo. Aéreo 29740
Avenida 40A No. 13-09
Bogota, D.E. Colombia
Telex: 45779 CEBOL CO

and copies of your covering letter to:

Mr. M.J. Glynn
Manager, West South America Department
Export Development Corporation
P.O. Box 655
OTTAWA, Ontario
Canada K1P 5T9
Telephone: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. — call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — call operator and a for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 241-1905

Problèmes de livraison des Actualités

En raison de la récente grève des postes, nous n'avons pas expédié le numéro de mai-juin 1981 des Actualités de la SEE.

Dans ce numéro figuraient:

— Le compte rendu du discours que M. Sylvain Cloutier, président de la SEE, a prononcé le 2 juin dernier devant le Professional Management Institute de la Faculté d'administration de l'Université York. Dans ce discours, M. Cloutier a incité les exportateurs à intégrer les opérations de crédit et de financement à leurs projets et stratégies de commercialisation.

— Un tableau, au 30 juin 1981, de la situation des 19 lignes de crédit aménagées entre la SEE et les institutions financières à l'étranger. (Une mise à jour de cette liste paraîtra dans le numéro de septembre des Actualités de la SEE).

— L'annonce d'un important débouché en Colombie, à savoir le projet d'exploitation de la houillère d'El Cerrejon. Le présent numéro renferme un reportage plus récent sur ce projet, pour lequel les perspectives d'exportation sont de l'ordre de $1 milliard.

— Un article sur la Division de l'Analyse industrielle (DAI) qui fournit à la SEE des services de consultation et d'ingénierie et qui est aussi chargée d'optimiser et de contrôler la teneur canadienne.

— Un reportage sur Triangle Exports Ltd., de Moncton, une photographie des véhicules de terrassement de Wabco Equipment of Canada Haulpack au Pérou, et une photographie des organisateurs du Colloque de la Banque Toronto-Dominion et de la SEE qui a eu lieu à Toronto, le 20 mai dernier.

Dans ce même numéro, la SEE a annoncé la signature de 27 accords de financement pendant la période du 1er avril au 1er juin et le règlement de 51 demandes d'indemnisation d'une valeur globale de $2,412,613 au cours du premier trimestre de l'année. On y trouve également un compte rendu de décisions prises par le Conseil d'administration de la SEE en avril, mai et juin.

Pour obtenir le numéro de mai-juin il suffit d'écrire à la SEE.

. . . Adaptés aux besoins

(suite de la page 4)

d'établir des lignes de crédit avec des acheteurs étrangers. Ces ententes financières globales avec des organismes publics et des banques privées à l'étranger permettent de financer facilement des ventes de plus petite envergure. Les prêts traditionnels de cinq ans ou plus supposent, au départ, d'importantes sommes d'argent et beaucoup de paperasserie. Ce n'est pas le cas des affectations sur les lignes de crédit, qui réunissent l'acheteur étranger, sa banque, un exportateur canadien et la SEE au moyen d'ententes de prêt simplifiées et faciles à administrer.

A la fin de 1980, la SEE avait conclu 12 lignes de crédit pour une somme globale de $1.5 milliard. Au 30 juin de cette année, leur nombre est passé à 19, pour un total de $2.54 milliards. D'ici la fin de l'année en cours, il devrait y avoir une cinquantaine de ces lignes de crédit.

. . . $1 milliard

(suite de la page 7)

***marée* à Bahia de Portete, lequel serait en mesure de desservir des navires d'un maximum de 100,000 tonneaux et, éventuellement, de 250,000 tonneaux.**

— La création d'un *infrastructure,* comprenant entre autres deux villes, des routes d'accès, des réseaux de transmission de l'électricité, des réseaux de télécommunications, deux aéroports et d'autres installations non précisées pour l'instant.

Ce projet devrait attirer particulièrement les fabricants d'équipement et de matériel auxiliaire dans les secteurs de l'exploitation minière, de la manutention, du dragage et des télécommunications.

La SEE a indiqué aux acheteurs colombiens qu'elle était intéressée à financer l'achat d'éequipement et de services canadiens. Des dirigeants de la Société invitaient récemment la Colombie à négocier les modalités de l'opération.

Les offres doivent être soumises à:

Monsieur Robert Bush
Directeur de l'approvisionnement
Projet Cerrejon
1350, Old Bayshore Highway
BURLINGAME (Californie)
E.-U. 94010
Téléphone: (415) 579-4009
Télex: WUD172553

Veuillez envoyer les doubles de tous les documents expédiés à:

M. Jorge Eduardo Cock Londono
Gerente
Carbones de Colombia, S.A.
Aptdo. Aéro 29740
Avenida 40A No. 13-09,
Bogota, D.E. Colombia
Télex: 45779 CEBOL CO

et les doubles de votre lettre d'accompagnement à:

Monsieur M.J. Glynn
Directeur, Service de l'Amérique du Sud (Ouest)
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
OTTAWA (Ontario)
Canada K1P 5T9
Téléphone: (613) 237-2570
Télex: 053-4136

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa, (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél: (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690

Région de Québec
Vice-président adjoint de la région de Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881, Télex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.). Charlottetown (I.-P.-É.), Sydney (N.-É.). Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) — demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver, (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Facsimile: (604) 241-1905

]e Conseil approuve des ententes proposées

A sa rencontre du 29 juillet, le Conseil d dministration de la Société pour l'pansion des exportations (SEE) a prouvé des prêts et des lignes de crédit d $815.3 millions, des assurances-crédit à l'portation de $142.3 millions, des surances-investissement à l'étranger de $2 millions et des assurances-caution de ne fin de $5.1 millions destinés à 29 p/s:

'Algérie, les Antilles néerlandaises, l'rabie saoudite, l'Argentine, l'Australie, l3résil, l'Egypte, l'Equateur, l'Espagne, l Etats-Unis, la France, la Grèce, Hong Kong, l'Inde, Israël, l'Italie, le Japon, le Mexique, les Pays-Bas, les Philippines, le Portugal, Puerto Rico, la République fédérale d'Allemagne, le Royaume-Uni, Sainte-Lucie, le Singapour, Trinité-et-Tobago, le Venezuela et la Yougoslavie.

Si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront 35,635 années-personne au Canada et intéresseront quelque 186 exportateurs et principaux fournisseurs. De plus, 1,060 années-personne supplémentaires seraient assurées si trois lignes de crédit étaient entièrement utilisées.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: bois de construction; contreplaqué; concentré de tungstène; zinc, plomb et engrais chimiques; produits chimiques; combustibles diesel, gaz naturel liquéfié et autres dérivés du pétrole; produits en bois; produits en acier; réfection de pistes; vente de camions-citernes, de camions de ravitaillement en carburant, de remorques, de tracteurs et de pièces de rechange connexes; locomotives diesel électriques; chaudières rayonnantes et accessoires; matériel et services connexes pour système de réception de satellite météorologique; avions; liaisons hertziennes par micro-ondes et dispositifs connexes de multiplexage et de supervision; tracteur avec outils pour la transplantation, la culture, l'arrosage, l'écimage et la récolte du tabac ainsi que des séchoirs en vrac; technologie, formation et matériel d'essai pour la fabrication d'équipement électronique de commutation téléphonique; accessoires et pièces de rechange pour des systèmes de collecte de liqueur modifiée de sulfite; raccord de culasse et services de supervision pour l'installation; camions à benne basculante, pièces de rechange et services conexes; matériel de transport; chaînes de montage pour la fabrication de moteurs d'automobiles; matériel ferroviaire; services d'ingénierie pour un project hydroélectrique; matériel de construction et logements mobiles et centre de villégiature.

. . Accords

(suite de la page 6)

— Un accord de financement de 0 millions (E.-U.) en vue d'appuyer vente de plateformes de forage sous- rins par les Chantiers Davie Imitée (Davie) de Lauzon, Qué., à bal Marine Drilling Co. de uston, Texas.

— Un accord de financement de .05 millions (E.-U.), en vue ppuyer la vente de cinq des dix vin Otter 300 vendus récemment par ie de Havilland Aircraft of Canada d., de Downsview, Ontario, à rolineas Centrales de Colombia A. (ACEX) de Colombie.

— Un accord de financement de .5 millions (E.-U.) afin d'appuyer e vente de dix locomotives MX-620 12 cylindres, de pièces de rechange et s services connexes par Bombardier c., de Montréal, destinés à Empresa rrocarriles de Guatemala (Fegua).

— Un accord de financement d'une leur globale de $10.1 millions (E.-) en vue d'appuyer la vente de deux ash 7, de deux moteurs PT6A50 et services de soutien connexes par ie de Havilland Aircraft of Canada d., de Downsview, Ontario, à Air isconsin Inc., des Etats-Unis.

— Des signatures de lignes de crédit ec quatre banques yougoslaves — druzena Beogradska Banka de lgrade ($70 millions); Udruzena osovska Banka de Pristina ($30 illions), Jugobanka — Uduzena anka de Beograd ($30 millions) et topanska Banka-Zdruzena Banka de kopje ($5 millions) — visant à néliorer la position concurrentielle s exportateurs canadiens qui font faire en Yougoslavie.

(suite en page 3)

Débouché possible de ventes canadiennes de $1 milliard

Au début du mois, un délégation colombienne de six personnes a visité pendant cinq jours les installations de manutention et de stockage de charbon en Ontario et en Colombie-Britannique, relativement au projet d'exploitation de la mine d'El Cerrejon dans ce pays de l'Amérique du Sud.

Les entreprises canadiennes auront la possibilité de fournir de l'équipement, des matériaux et des services d'une valeur d'environ $1 milliard. Celles qui désirent contribuer au projet sont priées de communiquer dès que possible avec les experts-conseils représentant le client et d'envoyer leurs offres aux adresses ci-dessous.

Au cours de sa visite au Canada, la délégation colombienne, composée de spécialistes financiers et techniques, a visité Thunder Bay, en Ontario, et Robert's Bank, en Colombie-Britannique. Les Colombiens ont été très impressionnés par les possibilités d'approvisionnement au Canada. Des spécialistes en machinerie du ministère de l'Industrie et du Commerce ainsi que des dirigeants de la SEE accompagnaient les visiteurs.

L'Etat colombien, par le truchement de Carbones de Colombia, S.A. (CARBOCOL), un de ses organismes, et en collaboration avec International Colombian Resources Corporation (INTERCOR, filiale en propriété exclusive d'Exxon), se prépare à exploiter le gisement houiller de la province de Guajira. Un nouveau directeur général a été nommé et les travaux sont déjà commencés.

Ces travaux d'envergure comprendront:

- ***L'exploitation à ciel ouvert d'une houillère*** **faisant appel aux camions, aux pelles et aux moyens de transport traditionnels. L'exploitation de la fosse devrait se traduire par une production moyenne de 15 millions de tonnes métriques l'an. Les réserves prouvées dépassent trois milliards de tonnes métriques.**
- **La construction d'un *réseau ferroviaire ultra-rapide à voie étroite*, d'une longueur de 150 km, pour transporter la houille au port d'expédition.**
- **La construction d'un *port de toute***

(suite en page 8)

32 accords de financement depuis juin

Les accords de financement conclus par la SEE pendant la période du 1er juin jusqu'au 18 août ont été les suivants:

— Un accord de financement de $27.6 millions (E.-U.) en vue d'appuyer la vente de trois avions DHC-7 Dash 7 et de pièces de rechange par The de Havilland of Canada Ltd., Downsview, Ont., à la Commission aérienne nationale de Papouasie-Nouvelle-Guinée.

— Un accord de financement de $7.5 millions (E.-U.) en vue d'appuyer la fourniture, le montage sur les lieux et les services de soutien d'un simulateur de vol, d'un simulateur de circuits de bord et d'un simulateur pour personnel de piste destinés à un centre de formation pour pilotes de Boeing 757, par CAE Electronics Ltd., de St-Laurent, Qué., à Eastern Airlines Inc., de Floride, Etats-Unis.

— Un accord de financement de $5.95 millions (E.-U.) en vue d'appuyer l'ingénierie, la fabrication et l'installation de divers types d'équipement d'aiguillage numérique et électromécanique et de services connexes par Northern Telecom International Ltd., de Toronto, à The Barbados Telephone Co. Ltd., de la Barbade.

— La signature d'une ligne de crédit de $7 millions (E.-U.) en vue d'appuyer la vente de biens et de services canadiens par plusieurs exportateurs canadiens à Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de la Nouvelle-Zélande.

— La signature d'une ligne de crédit de $20 millions (E.-U.) avec Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) de Lima, Pérou, en vue d'appuyer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec le Pérou.

— La signature d'une convention de prêt de $40 millions (E.-U.) avec la Banque Leumi Le-Israël de Tel Aviv, Israël, en vue d'appuyer les exportateurs canadiens de matériel et de services destinés à la construction, par Israël Electric Corporation (IEC), d'une centrale électrique dans le sud du pays.

— La signature d'une convention de prêt de $50 millions (E.-U.) avec la Banque Hapoalim B.M. de Tel Aviv, en Israël, en vue d'appuyer les exportateurs canadiens de matériel et de services destinés à la construction, par Israël Electric Corporation (IEC), d'une centrale électrique dans le sud du pays.

— Un accord de financement de $3,840,000 (E.-U.) pour appuyer la vente d'une installation de forage électrique Superior Model 700 par Dreco Ltd., d'Edmonton à Houlder Marine Drilling Ltd., du Royaume-Uni.

— Deux affectations s'élevant à $2,358,731 (E.-U.), aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Comision Federal de Electricidad (CFE) du Mexique, pour appuyer la vente à la CFE d'une étude de conception et de développement par l'Energie Atomique du Canada Ltée et d'un système informatisé de saisie des données par Bailey Meter Co. Ltd. de Burlington, Ontario.

— Un accord de financement de $1,546,000 (E.-U.) en collaboration avec l'Equator Bank Ltd., pour appuyer la vente d'un Twin Otter et de pièces de rechange par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. à la Société Nationale des Transports Aériens Air Bénin, Bénin.

— Un accord de financement de $1.36 millions (Can.), pour appuyer des ventes par deux exportateurs canadiens, Allis-Chalmers Canada Ltée de Montréal et la Générale Electrique du Canada Ltée de Toronto, à Marcopper Mining Corporation de Manille, Philippines. La transaction porte sur la vente de matériel de broyeur, de pièces de rechange et de moteurs électriques.

— Une convention d'achat de billets à ordre de $640,526 (E.-U.) pour appuyer en partie une vente par DUMCO Métal Inc. de Laval, Québec, à la Empresa Distrital de Servicios Publicos (EDIS) de Bogota, Colombie. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Banque Wells Fargo financent le reste de la transaction, qui porte sur la vente de 60 compacteurs à ordures, 10 balayeuses et des pièces de rechange.

— Une affectation de $238,171 (Can.), aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Magyar Nemzeti de Hongrie, pour appuyer la vente de 20 machines de gerbage et de manutention par McKee Industries Ltd. de Elmira, Ontario, à Agrotroszt de Budapest, Hongrie.

— Une convention d'achat de billets à ordre de $208,408.80 (Can.), pour appuyer la vente d'installations de criblage par Frederick Parker (Canada) Ltd. de Scarborough, Ontario, à Hireplant Ltd. de Leicester, Royaume-Uni.

— Une affectation de $184,000 (E.-U.), aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Banco Hipotecario y de Fomento de Chile (Banco BHC), pour appuyer la vente par Bata Engineering de Batawa, Ontario, d'une machine à mouler par injection Simpak Six destinée à la fabrication de chaussures par Catecu S.A. du Chili.

— Une affectation de $148,623 (E.-U.), aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Industrial Miner Mexico, S.A. and Associated Companies (IMMSA), pour appuye la vente à cette société de trois berlir lourdes de chantier en gradin et de pièces de rechange par M.G. Wills a Sons Manufacturing Ltd. de Chelmsford, Ontario.

— Une affectation de $65,481 (E.-U.), aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Industrial Miner Mexico S.A. and Associated Companies (IMMSA), pour appuye la vente à IMMSA d'un broyeur à pierre Grizzly et de pièces de rechan par Teledyne Canada Mining Products de Thornbury, Ontario.

— Une affection de $36,469 (E.-U aux termes d'une ligne de crédit ave Industrial Minera Mexico S.A. and Associated Companies (IMMSA), pour appuyer la vente à IMMSA de refroidisseur d'acide sulfurique par Chemetics International Ltd. de Willowdale, Ontario.

— La signature d'une ligne de crédit de $5 millions (E.-U.) avec la Banque Leumi Le-Israël B.M., d'Isr en vue d'appuyer des exportateurs canadiens qui font affaire avec Israë

— La signature d'une ligne de crédit de $3.5 millions (E.-U.) avec l United Mizhari Bank Ltd., d'Israël vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec Israë

— Un accord de financement de $6.04 millions (E.-U.) en vue d'appuyer une vente de matériel de forage dont des treuils de forage, un installation de forage sur remorque un mât de cantilever ainsi que sa substructure, par Dreco Ltd. d'Edmonton à Petroleum Drilling Services (Australia) Pty. Ltd. (PDS.

— Un accord de financement de $7.65 millions (E.-U.) en vue d'appuyer la vente au Venezuela de biens et services canadiens, par CAE Electronics Ltd. de Montréal. La ve porte sur la fabricaiton, la mise à l'essai et la fourniture d'un simulate de vol numérique DC-10-30 et de pièces de rechange, destinés à la Venezolana Internacional de Aviaci S.A. (VIASA).

— Un accord de financement de $30,440,000 (E.-U.) portant sur la fourniture de machines lourdes pou construction ainsi que sur les service connexes de formation et d'entretier par la Société de Formation et d'Assistance Technique Internationa Ltée (SOFATI) de Montréal au Ministère de l'Equipement et de la Promotion Nationale du Royaume Maroc.

(suite en page 7)

"Vous voulez une raquette de tennis?"

À différents moments de son
ioire, la SEE s'est retrouvée
priétaire d'une salle de quilles en
sse et d'une pâtisserie dans les
illes.
lle détient actuellement des
uettes de tennis d'une valeur de
00 et trois terminaux d'ordinateur
si/Anglais qui n'ont de valeur que
r les Iraniens.
M. John Hutchison, contrôleur des
stres, nous a précisé que la
ision du Contrôle des sinistres
cupe non seulement du versement
indemnisations, mais aussi du
ouvrement des sinistres réglés par la
iété.
En ce qui concerne les terminaux,
ociété les conserve dans l'espoir
la situation se stabilisera en Iran,
voudra peut-être alors les
upérer pour compléter sa gamme
pour en tirer des pièces de
hange."
elon M. Hutchison, la SEE a pu,
qu'en 1980, recouvrer près de 73
r cent des indemnisations qu'elle
it versées, "mais il est cependant
probable que ce pourcentage se
intienne à l'avenir en raison de la
joncture économique mondiale qui
esse de se détériorer et du fait que
tains pays n'ont plus de fonds pour
ir en aide à leurs principales
ustries en difficulté."
Le total des indemnisations versées
1980 est le plus élevé que la Société
son prédécesseur, la Société
ssurance des crédits à l'exportation,
nt eu à payer en 35 ans d'existence,
squ'il a atteint $10.4 millions ou
s de 90 pour cent du revenu des
mes de $11.4 millions pour cet
rcice. Les indemnisations ont
jours représenté 80 pour cent du
enu des primes.
Le total global des indemnisations
sées en 1980 comprend $6.2
lions qui ont été payés à une
reprise canadienne aux termes de sa
ice d'assurance préalable au
sement du prêt, dans le cadre d'un
ntrat conclu avec un organisme du
uvernement iranien.
Au cours du premier semestre de
1, la Société a versé quatre-vingt-
-huit indemnisations, pour une
eur globale de $5,793,152.
La division de M. Hutchison a trois
ctions principales: prévenir les
istres; examiner, régler ou refuser
demandes d'indemnisation, et
ouvrer les indemnisations versées.
"Afin de prévenir les sinistres, nous
vaillons étroitement avec les
portateurs et les services axiaux
êts et Assurances) pour minimiser
pertes éventuelles", dit-il. "C'est
si que nous nous efforçons, avec une entreprise canadienne, de prévenir ce que nous estimons un appel injustifié de la part d'un acheteur étranger relativement à une lettre de crédit de $2 millions déposée comme caution d'acompte."

"A une autre occasion, nous avons conseillé à un exportateur d'accepter, en guise de règlement, 4,000 tonnes de fer d'un acheteur étranger qui allait faire faillite, si bien que la SEE n'a dû alors régler que $2.3 millions au lieu de $3.1 millions."

La deuxième grande fonction de la Division est d'examiner, de régler ou de refuser les demandes d'indemnisation. La SEE paie plus de 90 pour cent de la valeur monétaire des demandes d'indemnisation qu'elle reçoit. Celles qui sont refusées le sont surtout parce que l'exportateur a expédié sa marchandise sans qu'il y ait eu contrat de vente, parce qu'il n'a pas obtenu de renseignements sur le crédit de l'acheteur ou parce qu'il a expédié sa marchandise bien que le compte-client était en souffrance depuis longtemps.

Les demandes d'indemnisation sont d'abord étudiées dans les succursales régionales, puis envoyées à la Division du siège social qui les analyse en détail avant de décider s'il faut les régler ou non.

"La décision la plus difficile n'est pas celle de déterminer s'il faut régler ou non une demande, mais combien il faut payer", de dire M. Hutchison. Cette année, la Société a versé sa première indemnisation aux termes de son Programme d'assurance-investissement à l'étranger. Le problème a été de déterminer la valeur de l'investissement car l'entreprise n'avait pas réussi à l'évaluer de façon précise deux ans et demi avant d'être expropriée.

Selon M. Hutchison, ces seize derniers mois, la SEE a versé ses premières indemnisations aux termes de ses programmes d'assurance préalable au versement du prêt, d'assurance-cautionnement et d'assurance-investissement à l'étranger. Dans chaque cas, c'était une nouvelle expérience pour la SEE.

La troisième grande fonction de la Division — voire la plus importante — est de recouvrer les indemnisations versées.

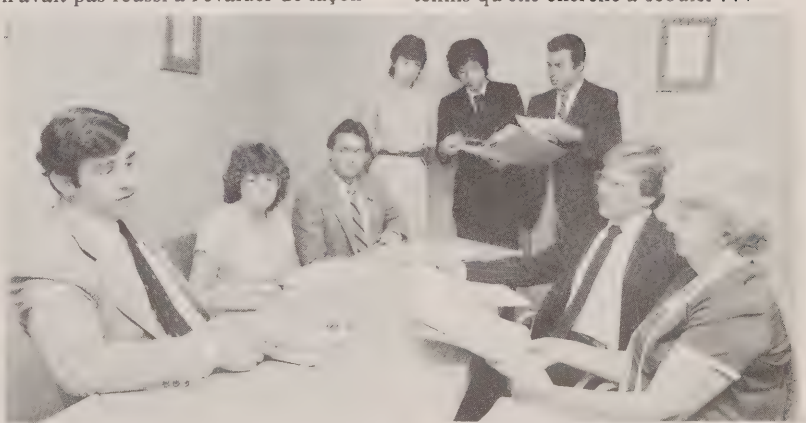
"Si nous versons 90 pour cent des primes reçues en indemnisations, il nous faut alors recouvrer un fort pourcentage de ces versements pour assurer la rentabilité des services d'assurance", de préciser M. Hutchison.

La SEE n'a pas connu de pire année que 1980 pour les sinistres. Mais c'est aussi en 1980 qu'elle a radié la plus importante somme de son histoire, soit $700,000 pour une exportation d'engrais.

Une autre fonction importante de la Division est de renseigner la Division de la Souscription pour qu'elle puisse établir les tarifs appropriés, prendre des décisions et vérifier si la police d'assurance protège suffisamment l'exportateur.

De différentes façons, la Division a recours à divers moyens pour recouvrer ses fonds: elle peut confier ses comptes en souffrance à des agences de recouvrement, poursuivre des acheteurs en défaut et même négocier avec des gouvernements étrangers.

Et puis, il y a ces 450 raquettes de tennis qu'elle cherche à écouler . . .



John Hutchison, contrôleur des sinistres (à l'extrême gauche), discute d'une demande d'indemnisation avec son personnel. De gauche à droite, Nancy Teske, secrétaire, Bernard Chartrand, agent des sinistres, Robin Drummond, secrétaire, Richard Che, directeur adjoint, Pat Kenney, agent des sinistres, Pierre D'Avignon, agent des sinistres et Myra Henry, Agent des sinistres. Don Zogalo, superviseur principal des sinistres, n'apparaît pas sur la photo.

Les services sont adaptés aux besoins

Les services financiers mis à la disposition de l'exportateur et de l'acheteur étranger de biens et services sont un facteur-clef des opérations d'exportation, un facteur probablement aussi crucial que la qualité des biens et services offerts par l'exportateur.

La raison d'être de la SEE est de fournir des assurances-crédits à l'exportation pour protéger les créances des exportateurs canadiens et offrir des services financiers compétitifs aux acheteurs étrangers.

La SEE assure les crédits à l'exportation depuis 1946 et finance les exportations depuis 1961. Quand le marché est passé d'un marché vendeur à un marché acheteur, la SEE a adapté ses services pour mieux répondre aux besoins des exportateurs canadiens.

La conjoncture économique mondiale évolue très vite maintenant et fait surgir de nouveaux besoins chez les exportateurs. Vu l'importance des exportations dans la vie économique canadienne, le ministère de l'Industrie et du Commerce a créé, en décembre 1978, le Comité d'examen des services de promotion des exportations. Dans son rapport final publié en novembre 1979, le Comité recommandait expressément que les exportations deviennent une priorité nationale et préconisait des mesures devant permettre à la SEE, ainsi qu'à d'autres organismes publics, de soutenir les efforts du Canada dans le domaine des exportations. Il soulignait particulièrement l'importance de répondre aux besoins spécifiques des PME.

A la suite de ce rapport, la SEE a accéléré son processus d'examen en vue de rationaliser encore davantage les services qu'elle offrait aux exportateurs canadiens. Cet examen s'est déjà traduit par les mesures suivantes:

— Réorganisation des opérations de prêts et d'assurances en deux divisions distinctes.
— Présence accrue des services d'assurances dans les succursales régionales de Halifax, Montréal, Toronto et Vancouver, pour permettre à la SEE de se rapprocher des exportateurs et, ainsi, leur fournir plus rapidement des services d'assurances.
— Publication de circulaires d'information donnant aux exportateurs des renseignements précis sur chacun des services de la Société.
— Renonciation à l'exigence imposée aux exportateurs d'obtenir des renseignements de crédit sur les acheteurs étrangers lorsque la Société possède déjà des renseignements satisfaisants à ce sujet dans ses dossiers.
— Modification des programmes d'assurances de la Société pour assurer l'exportateur contre l'insolvabilité ou un autre sinistre lorsqu'une banque sert d'agent de recouvrement des créances sur l'étranger.
— Des prêts directs pour financer des études de faisabilité en ingénierie, d'autres services de gestion ou de consultation avec l'espoir qu'il résulte une demande accrue de biens canadiens. Auparavant, ces activités ne pouvaient être financées par la SEE, à moins d'être directement reliées à des exportations de biens d'équipement.
— Mise sur pied de lignes de crédit renouvelables avec des banques étrangères et utilisation accrue de conventions d'achat de billets à ordre. Ces instruments rendent plus attrayant le financement offert par la SEE aux acheteurs étrangers intéressés à faire de petits achats de biens d'équipement et de services au Canada.
— Ces derniers mois, la SEE a intensifié ses efforts en vue

(suite en page 8)

. . . Assurances pour les banques

(suite de la page 1)

bancaire, ce service constitue un nouvel instrument permettant de favoriser les relations financières internationales avec les exportateurs canadiens.

Désormais, avec l'assentiment de l'exportateur, les banques peuvent obtenir une assurance directe pour les crédits visés. Advenant une perte sur les créances, pour des raisons politiques ou commerciales, la banque se fera rembourser jusqu'à 90 pour cent de ses pertes.

L'exportateur qui désire vendre ses créances se met en rapport avec la SEE qui établit une entente tripartite entre la Société, l'exportateur et la banque. Lorsque cet accord est signé, la banque est directement assurée par la SEE pour les créances sur l'étranger qu'elle a achetées de l'exportateur et le recours ne s'applique qu'aux situations où la SEE ne peut pas régler un sinistre aux termes de la police parce que le sinistre pouvait être évité par l'exportateur.

Ce service aide l'exportateur à obtenir les ressources de trésorerie dont il a tellement besoin. Ce service est particulièrement utile pour les petits exportateurs, dont les difficultés de trésorerie sont souvent plus grandes que pour les exportateurs plus importants.

Le rapport du Comité spécial sur une société nationale de commerce, déposé à la Chambre des communes le 22 juin, recommande que la SEE offre des garanties partielles aux banques qui fournissent du financement à l'exportation. La mesure annoncée répond à la recommandation du Comité.

Enfin, un service permettant de protéger la ligne de crédit bancaire d'une entreprise au pays constitue assurément un autre moyen d'encourager les petites entreprises à recueillir des contrats d'exportation. En offrant une couverture directe aux banques et aux institutions financières qui achètent les créances de l'exportateur, la SEE aide l'exportateur à avoir des relations harmonieuses avec sa banque.

. . . Risques politique

(suite de la page 1)

désormais, la SEE fournira immédiatement une assurance contre les risques politiques. Autrement dit, lorsqu'il n'est pas possible de souscrire une assurance contre les risques commerciaux, la SEE couvrira néanmoins les risques politiques associés à la vente à l'exportation, et l'exportateur assumera lui-même les risques commerciaux.

La SEE offre ce service parce que les exportateurs, bien que désireux de souscrire une assurance contre les risques politiques et commerciaux, ne désirent pas perdre les ventes destinées à des clients pour lesquels ils sont prêts à assumer le risque de crédit. Il faut préciser cependant que les exportateurs ne devraient pas ignorer les risques commerciaux. La SEE les incite à faire le nécessaire pour répondre aux exigences en vue d'obtenir, aussitôt que possible, une assurance contre les risques commerciaux.

Les PME ont parfois des difficultés à obtenir à temps des renseignements sur le crédit de leurs acheteurs pour pouvoir effectuer leurs livraisons dans les délais impartis. Dans pareils cas, l'accès à la couverture des risques politiques de la SEE contribuera à accroître l'efficacité des sociétés d'exportation.

portante vente de locomotives à l'Egypte



ccords portant sur la vente de 143 otives par la division du diesel de Ge- Motors, de l'Ontario, aux Chemins de Egypte, ont été signés à Ottawa, le 18 ternier. La vente, évaluée à $155 mil- a été rendue possible grâce à un prêt de millions de la Société pour l'expansion portations ainsi qu'un prêt de $26.35 ns de l'Agence canadienne pour le ppement international (ACDI). De e à droite: M. Abdel Aziz Zahwy, ecrétaire d'Etat du ministère de l'Economie et de la Coopération économique de l'Egypte; l'honorable Ed Lumley, ministre d'Etat au Commerce; M. John C. Larmond, président de General Motors Market Development of Canada Ltd., de Montréal, et directeur général de la division du diesel de General Motors; M. Brock King, vice-président supérieur des Services à la SEE; M. Lindsay Gordon, vice-président adjoint de la Division de l'Afrique à la SEE, et M. Oswald R.C. Houston, contrôleur de la division du diesel de General Motors.

Accords

(suite de la page 7)

Un accord de financement de 0,000 ($E.-U.) en vue d'appuyer ıte de deux avions DHC-7 (Dash e services d'entretien et de pièces change connexes par The de land Aircraft of Canada Ltd., de nsview (Ontario), à Brymon Aviation Ltd., du Royaume-Uni.

— Un accord de financement de $109,000,000 pour appuyer la vente de 143 locomotives par la division du diesel de General Motors, de Londres (Ontario), aux Chemins de fer d'Egypte, avec un financement parallèle de $26.35 millions provenant de L'Agence canadienne de développement international (ACDI).

sinistres qui dépassent $3 millions

Société pour l'expansion des rtations (SEE) a réglé 45 ndes d'indemnisation, d'une ır globale de $3,380,538.20, au s du trimestre terminé le 30 juin

ci porte à 98 le total des sinistres s cette année, qui s'élèvent à 93,152.

ır ces 45 demandes lemnisation, 23 sont attribuables à arences, 14 à des cas olvabilité, sept à un blocage de s et une à un aléa politique. Pour aisons commerciales, la SEE ne ıe pas de précisions sur les tres réglés ou les noms des rtateurs intéressés.

ı relève 24 indemnités dans le cas Etats-Unis; cinq pour le Costa , quatre pour la Jamaïque, deux le Venezuela et une pour chacun ays suivants: Autriche, Equateur, ce, République fédérale d'Allemagne, Grenade, Corée, Nigéria, Espagne, Sainte-Lucie et Royaume-Uni.

Au nombre des produits visés par ces demandes d'indemnisation, citons: pâte à papier, produits alimentaires, produits d'origine animale et avicole, feuilles stratifiées, moteurs, équipement et vêtements de hockey, cidre, outils de jardinage, meubles et accessoires démontables, roulettes de polyuréthane, articles séchés de décoration, plomb et zinc, feutres pour machines à papier, vêtements de fourrure, boutons et boucles, produits en acier, quincaillerie, produits chimiques, carreaux insonorisants, pièces pour haut-parleurs, moules d'aluminium et composants, papier journal, tissus enduits, chaudière à eau, matériel de chauffage et équipement de manutention de combustible.

Le président du Brésil au pays en octobre

Le président du Brésil, M. Figueriedo, effectuera une visite officielle au Canada les 26 et 27 octobre prochains. Il sera accompagné d'hommes d'affaires, d'industriels et de banquiers importants qui envisagent d'accroître les échanges commerciaux avec le Canada.

Pour mieux se préparer à cette visite, la SEE participera à deux séminaires-déjeuners organisés par la Chambre de commerce canado-brésilienne. Ces séminaires, qui doivent avoir lieu à Toronto et à Montréal, porteront essentiellement sur la présence financière actuelle et future de la SEE sur le marché brésilien. Ils viseront également à souligner l'établissement de lignes de crédit avec plusieurs institutions financières et organismes commerciaux du Brésil.

Les entreprises canadiennes intéressées à exporter davantage au Brésil sont invitées à assister à ces séminaires. Pour tout complément d'information, prière de s'adresser à M. Lou Bourgeois à la

Chambre de commerce
canado-brésilienne
11 ouest, rue Adélaïde
Pièce 307
Toronto (Ontario)
M5H 1L9
(416) 364-4634

D'autres renseignements sur les perspectives commerciales au Brésil et sur la prochaine visite du président seront communiqués dans le numéro de septembre des *Actualités de la SEE.*

"Actualités de la SEE"

est un bulletin bimestriel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Trois nouveaux services de la SEE

(suite de la page 1)

services de promotion des exportations. De plus, le service d'assurance offert aux banques répond à l'une des recommandations du Rapport du comité parlementaire spécial, sur une société nationale de commerce, rapport qui a été déposé à la Chambre des communes le 22 juin. M. Cloutier, Président du Conseil et Président de la SEE, avait déjà informé le Comité que cette recommandation était sérieusement prise en considération.

"Les programmes que la SEE ajoute maintenant rendent les services encore plus efficaces, plus simples et plus faciles à utiliser. Ces services font partie de l'ensemble des mesures déjà mises en oeuvre et précèdent d'autres initiatives qui se matérialiseront d'ici peu, en vue de continuer à favoriser les exportations", a dit le ministre..

M. Lumley a précisé que le forfaitage est un moyen grâce auquel la SEE peut acheter des billets émis à l'ordre des exportateurs canadiens par des acheteurs étrangers, ce qui permet aux exportateurs de disposer immédiatement d'argent liquide.

"Nous estimons que c'est là un moyen de rationaliser le financement d'opérations de petite et moyenne envergure, étant donné que les documents requis seront limités au minimum et que l'initiative reviendra, dans une grande mesure, à l'exportateur", de poursuivre M. Lumley.

Le deuxième nouveau programme, soit l'assurance contre les risques politiques, protégera les exportateurs qui ne peuvent souscrire rapidement une assurance contre les risques commerciaux.

M. Lumley a expliqué que, jusqu'à présent, un exportateur ne pouvait pas s'assurer exclusivement contre les risques politiques.

Le troisième service assurera directement les banques qui escomptent, moyennant un recours limité, les créances sur l'étranger que les exportateurs font assurer par la SEE.

"Les exportateurs cèdent souvent à leurs banques leurs créances sur l'étranger, pour éviter de toucher à leur ligne de crédit", d'expliquer M. Lumley. Désormais, avec l'assentiment de l'exportateur, les banques peuvent obtenir une assurance directe pour les crédits visés. Advenant une perte sur les créances, pour des raisons politiques ou commerciales, la banque se fera rembourser jusqu'à 90% de ses pertes."

L'honorable Charles Lapointe, ministre d'Etat aux Petites entreprises et au Tourisme, a accueilli "avec enthousiasme" l'annonce de ces nouveaux services.

"L'accès à un financement commercial simple a toujours été un grand besoin exprimé par les exportateurs de petite et moyenne taille au Canada", a-t-il déclaré.

Il a ajouté que les statistiques de la SEE démontrent une tendance croissante vers un plus grand nombre d'opérations de petite envergure. En 1980, 24 conventions de prêt sur les 94 signées par la SEE, soit 25 pour cent, portaient sur des montants de moins de $1 million. Jusqu'au 19 juin 1981, 37 des 68 conventions signées, soit 54 pour cent du total des transactions de prêts, n'ont pas dépassé le cap du million de dollars. En ce qui concern le forfaitage, M. Cloutier a déclaré qu'il ne s'agit pas d'un financement à faveur, mais plutôt d'une opération commerciale assortie de frais d'administration. Au sujet de l'assurance contre les risques politiques, il a ajouté que la SEE a f ce changement, sachant que l'on ne peut pas toujours obtenir rapidemen des précisions sur la solvabilité des acheteurs et que, pour certaines catégories d'opérations commerciale l'exportateur n'est pas toujours en mesure de retenir une expédition da l'attente de ces renseignements.

. . . Forfaitage

(suite de la page 1)

billets à ordre de l'acheteur étranger lorsqu'ils sont garantis par une banque de premier ordre. Il existe une version internationale du billet et de la garantie, qui facilite grandement l'opération et supprime les tracasseries juridiques complexes si souvent caractéristiques d'autres formes de financement. Contrairement aux autres types de financement offerts par la SEE, en vertu desquels l'entente est conclue après la signature du contrat commercial, les modalités du financement à forfait doivent être établies par l'exportateur en même temps que le contrat commercial. Ce type de financement est possible lorsqu'un exportateur pressent la SEE avant que le contrat commercial ne soit négocié et qu'il reçoit de la Société le billet à ordre international requis, de même que la garantie bancaire officielle et le taux d'escompte applicable.

Le forfaitage n'est pas un financement de faveur. Il s'agit d'une opération commerciale assortie de frais d'administration. C'est là un moyen de rationaliser le financement d'opérations de petite et moyenne envergure, étant donné que les documents requis seront limités au minimum et que l'initiative reviendra, dans une grande mesure, à l'exportateur. Etant donné qu'il sera avisé des frais avant même d'entreprendre les négociations avec l'acheteur — et c'est là une caractéristique importante — l'exportateur pourra tenir compte de ces considérations financières dans son offre commerciale.

Ce service offre la possibilité de recourir à un financement commercial simple et d'accès facile.

Le forfaitage permettra aux exportateurs de petite et moyenne taille de négocier leurs contrats commerciaux en fonction du financement requis. Comme il s'agit d'un outil fort simple, la paperasseri et les opérations comptables souven requises pour d'autres types d'entent de financement s'en trouvent de beaucoup réduites. Le forfaitage ajoute une autre source de financement à moyen terme à taux fixe dont les petits exportateurs ont besoin. D'après les projections de la SEE, les ententes de forfaitage devraient appuyer quelque $15 millions de ventes d'ici la fin de cette année.

Des brochures expliquant les services

La Société pour l'expansion des exportations distribue de la documentation sur les nouveaux programmes annoncés le 30 juin. En raison de la grève des postes, ces documents ne sont peut-être pas encore parvenus aux personnes inscrites sur la liste d'envoi des circulaires d'information. Cela ne devrait toutefois pas tarder.

Les personnes qui désirent faire ajouter leur nom à la liste sont priée d'en faire la demande à la SEE.

Les circulaires sur les nouveaux services sont les suivantes: 81-3: "Le forfaitage (Achat de billets à ordre)" 81-4: "Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque". De plus, les circulaires 80-1: "Qu'est-ce que le SEE?" et 80-6: "Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales multirisques", ont été révisées.

ctualités
e la SEE
juillet-août 1981

r mieux desservir la PME

a SEE offre 3 nouveaux programmes

a Société pour l'expansion des exportations a mis
ied trois nouveaux programmes spécialement
us en vue d'améliorer les services de financement
mercial destinés aux exportateurs canadiens de
e et moyenne taille. Ces derniers, annoncés le 30
sont les suivants:
n nouveau service financier appelé le forfaitage
achat de billets à ordre),
assurance contre les risques politiques et
assurance offerte aux banques et aux institutions
nancières, qui financent les exportateurs canadiens
n escomptant des comptes à recevoir de l'étranger.
rs d'un conférence de presse convoquée afin
noncer la mise sur pied des trois nouveaux
rammes, l'honorable Ed Lumley, ministre d'Etat
ommerce, a déclaré aux journalistes que les
eaux services traduisent le souci et la réponse de la
face au Rapport du Comité d'examen des

(suite en page 2)



On reconnaît ci-haut, l'honorable Ed Lumley, ministre d'Etat au Commerce (centre), l'honorable Charles Lapointe, ministre d'Etat aux Petites entreprises et au Tourisme (gauche), et M. Sylvain Cloutier, Président du conseil et Président de la SEE, lors d'une conférence de presse tenue le 30 juin pour annoncer les trois nouveaux programmes de la SEE.

faitage

s exportateurs canadiens ont
urs eu du mal à trouver du
cement à taux fixe, à moyen
. Pour répondre à ce besoin
s, la SEE a mis au point un outil
ancement connu sous le nom de
aitage" qui permettra de combler
lacune dans les services financiers
ts à l'appui des exportations
diennes.
forfaitage se définit comme
at de billets à ordre garantis, émis
n acheteur étranger à l'ordre d'un
rtateur canadien. Il permet à
ortateur de disposer
diatement d'argent liquide. Le
itage est une pratique fort
ante dans certaines parties
rope, mais peu connue en
rique du Nord. La SEE espère
oir aider les Canadiens à se
iariser avec ce type de
cement et les inciter à y avoir
rs le plus souvent possible.
ce qui concerne les opérations de
et moyenne envergure, les
rtateurs peuvent obtenir que la
s'engage d'avance à acheter les

(suite en page 2)

Assurance aux banques

Le programme d'assurance aux banques vise à faciliter les relations entre l'exportateur et sa banque. La SEE offre maintenant une assurance directe aux banques et autres institutions financières qui escomptent les créances sur l'étranger qu'un exportateur a assurées par une police d'assurance globale multirisque de la SEE.

Jusqu'à présent, un exportateur pouvait se servir des créances sur l'étranger assurées par la SEE pour garantir partiellement la ligne de crédit bancaire qui servait à son fonds de roulement. Désormais, cependant, un exportateur peut faire escompter ses créances par une banque pour obtenir immédiatement de l'argent comptant. L'assurance peut alors être cédée directement à la banque. Ceci permet, d'une part, de faire une distinction entre les relations bancaires relatives aux opérations internationales et les relations bancaires au sujet des opérations faites au pays et, d'autre part, de ne pas hypothéquer la ligne de crédit des exportateurs. Sur le plan

(suite en page 4)

Assurance contre les risques politiques

La SEE a lancé un autre nouveau service pour l'exportateur, à savoir une protection exclusive contre les risques politiques, par le truchement d'une police d'assurance globale multirisque.

L'assurance globale multirisque de la SEE couvre deux types de risques financiers se rapportant à des opérations avec l'étranger: les risques commerciaux et les risques politiques. Jusqu'à présent, la SEE assurait l'exportateur contre les deux types de risques à la fois. Mais il faut admettre que, dans certains cas, il n'est pas possible d'obtenir rapidement des précisions sur la solvabilité de l'acheteur. Il faut aussi admettre que, pour certaines catégories d'opérations commerciales, l'exportateur n'est pas toujours en mesure de retenir une expédition dans l'attente des renseignements qu'il faut obtenir sur l'acheteur avant l'émission d'une assurance contre les risques commerciaux. Dans pareils cas,

(suite en page 4)

EDC NEWS

September/October 1981

anada wins contract or Mexico City subway

ONTREAL — The Hon. Ed ey, Minister of Trade, announced 25 that the Export Development oration (EDC) has signed a $150- n financing agreement to ort the sale of goods and services a extension to the Mexico City o subway sytem. The contract sult in up to 4,000 person-years ployment in Canada. Mr. ey indicated that the agreement ed the first use of a $900-million stablished by the Federal nment to help Canadian ters compete with credit mixte nment-subsidized export ing from other countries. federal government fund to credit mixte competition was nced last January by Mr. ey. Under it, the government will le up to $900-million during the hree years for use in cases where ear that Canada's competitors ixing concessionary financing with conventional export financing to produce low interest rates.

The Hon. Serge Joyal, Minister of State, who chaired the signing ceremony held in Montreal, stated that "the positive conclusion of these negotiations which resulted in one of the largest manufacturing contracts ever obtained in a foreign market in Canada's history, represents a real breakthrough for the Canadian industry. The worldwide urban transit sector, according to a 1975 OECD study, is expected to reach a market value of $500 billion by the end of the century and this signing marks Canada's first successful venture of this magnitude in the highly competitive international market."

Exporters who will be supported by the agreement include:

- Bombardier Inc. of Montreal, whose Mass Transit Division at La

(See QUEBEC — page 3)



ne of the participants in the news conference in Montreal to announce the ng of the financing agreement for sales involving the Mexico City subway left to right: Lic. Carlos Martinez Ulloa, Deputy Director, Banco Nacional oras y Servicios Publicos, S.A., of Mexico; The Hon. Serge Joyal, Minister ate; Jean Arès, Vice-President, Loans, for EDC; Louis Hollander, dent, Bombardier Inc., and Pierre DesMarais II, Chairman of the Board, au de Transport Metropolitain International Inc.

EDC forfaiting workshops for exporters

EDC will conduct the first in its series of nationwide Forfaiting (Note Purchase) workshops for exporters in Vancouver, November 16; and Montreal, November 23.

The workshops will be *free-of-charge*.

The recently-announced Forfaiting service is designed to improve trade financing facilities for small- to medium-sized export transactions involving Canadian equipment and services.

EDC Forfaiting is tailored to provide rapid, simplified, fixed rate financing at commercial rates for these transactions.

Forfaiting is the purchase of guaranteed promissory notes payable by a foreign buyer to a Canadian exporter, thereby providing the exporter with immediate cash. These instruments are quite commonly used in European areas, but are not well known in North America.

Through its work intends to help expo familiar with Forfait

(See WORKSHO



LINES OF CREDIT — STATUS AS AT AUGUST 31, 1981

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUG. 31, 1981) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) $1,068,339,349 2) 15 mos. (Nov. 30/82) 3) long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Algiers)		General purpose
ARGENTINA Banco de la Nacion Argentina	1) US$10,000,000 2) 9 mos. (May 31/82) 3) medium	P.A. Foran Manager South America East	Sr. Oscar Jorge Mozzino Subgerente Departamental Aerencia International (Buenos Aires)		General purpose
CHILE Banco BHC	1) US$1,301,889 2) 4 mos. (Dec. 23/81) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Pedro Cabezon International Manager and Assistant General Manager (Santiago)	Mr. William Bethune Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
CHILE Banco de Chile	1) US$10,00,000 2) 15 mos. (Nov. 25/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Eulogio Aguirre Robles Assistant Vice President International Division (Santiago)	Mr. John M. Bartholomew Vice President and Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
CHINA Bank of China	1) $1,993,200,000 2) 36 mos. (Aug. 21/84) 3) long	R. Van Adel Manager Far East	For further information contact EDC.		General purpose
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$4,070,203 2) 7 mos. (Mar. 24/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Juan Jose Corea G., Chief International Division Banco de Bogota (Bogota)	Mr. Fernando Suescun General Manager Banco de Bogota (New York, N.Y.)	General purpose.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$18,796,281 2) 14 mos. (Oct. 31/82) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Ing. Vaclav Zahalka Manager (Prague)		General purpose
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$10,000,000 2) 7 mos. (Mar. 31/82) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Kurt Madsen Assistant Manager International Division (Copenhagen)		Repayment term of 3, 5 or 7 years available.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$9,800,000 2) 22 mos. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Manager (Budapest)		General purpose
ISRAEL Bank Hapoalim, B.M.	1) US$5,000,000 2) 11 mos. (July 30/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Dr. E. Toaff Manager Foreign Trade Department (Tel Aviv)	Mr. M. Goldner Representative (Toronto)	Ideal for small and medium sized export contracts.
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US$5,000,000 2) 10 mos. (June/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Mr. G. Marcow Manager, Int'l Affairs Dept. (Tel Aviv)	Mr. Uram Sadmy Representative (Toronto)	Ideal for small and medium sized export contracts.
ISRAEL United Mizrahi Bank	1) US$3,500,000 2) 10 mos. (June/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President (Tel-Aviv)	Mr. M. Krausz President UMB Bank Trust Company (New York)	Ideal for small and medium sized export contracts.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$17,021,308 2) 7 mos. (Mar. 15/82) 3) medium and long	J. Gary Halpin Manager North and Central America	Mr. Enrique Vilar General Manager Finance (Mexico City)		Construction and maintenance of new power plants and expansion of transmission and distribution systems.
MEXICO Industrial Minera Mexico S.A.	1) US$9,941,989 2) 9 mos. (May 30/82) 3) long	J. Gary Halpin Manager North and Central America	Miss Marta Enciso Financial Coordinator (Mexico City)	Mr. Edmund Stefurak Purchasing Supervisor Minera Mexico International, Inc. (New York, N.Y.)	Mining equipment and services.
MEXICO Nacional Financiera	1) US$442,598,739 2) 8 mos. (May 1/82) 3) medium and long	J. Gary Halpin Manager North and Central America	Mr. Cuthberto Navarro Caro Assistant Manager International Transactions (Mexico City)		Borrower is the National Development Bank of Mexico financing available for sales to public and private buyers.
NEW ZEALAND Tasman Pulp and Paper Company Limited	1) US$7,000,000 2) 14 mos. (Nov. 1/82) 3) medium	R. Van Adel Manager Far East	For further information contact EDC.		General purpose
PERU Cofide	1) US$20,000,000 2) 10 mos. (June 18/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Rodolfo Beeck, Manager International Division Cofide (Lima, Peru)		General purpose.

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years

(Continued on page 3)

NES OF CREDIT — STATUS AS AT AUGUST 31, 1981 (continued)

TY & VER	1) FUNDS AVAILABLE (AUG. 31, 1981) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
INES	1) $2,500,000 2) 12 mos. (Sept./82) 3) medium	R. Van Adel Manager Far East	Ms. Gloria Carreon Exec. Director PISO (Manila)		General purpose
AVIA ation av Banks 7 years or less more than 7 years	1) US$500,000,000 2) 24 mos. (Aug. 13/83) 3) medium to long	A.I. Gillespie Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit to allocate U.S. $500 million have been signed with: 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (U.S. $70.0 million); 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (U.S. $30.0 million); 3. Jugobanka — Udruzena Banka of Beograd (U.S. $30.0 million); 4. Stopanska Bank — Zdruzena Banka of Skopje (U.S. $5.0 million); 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka of Ljubljana (U.S. $30.0 million) EDC expects lines of credit with five other banks will be signed in the near future.

)C activity aimed at osting trade with Brazil

NTREAL — The Export opment Corporation (EDC) s to significantly increase its ure in Brazil over the next few Roger Paquette, Assistant Vice-ent, South America Division, re Sept. 23.

Paquette said that to facilitate siness, EDC presently is shing lines of credit to ercial and public banks in Brazil pects to sign four worth $10 n each during the next few s.

aking to the Brazil-Canada ber of Commerce, Mr. Paquette at Brazil has weathered two oil (1973 and 1978) yet still is ed to grow at a real rate of five nt per year.

Paquette, together with Zig yk, Credit Officer, South ca Division, recently returned marketing trip to Brazil during they met with representatives wide range of economic s. EDC was enthusiastically d by the Brazilians and ntered a great deal of interest in le purchases of equipment and s from Canada.

C's view is that while tunities are growing, it is tant for exporters to select ts carefully because the ian government has placed nt restrictions on imports of which are manufactured tically.

orters should not be raged, however, because while has the capability to produce categories of capital equipment, untry has to import some of requirements both due to capacity problems and to obtain attractive financing externally. In the field of hydro-electric projects, for instance, 20 per cent of equipment and service requirements are sourced outside of Brazil.

Mr. Paquette said that it is important for Canadian exporters to concentrate on those markets where Canada has a comparative advantage and can be very competitive on a commercial basis.

"One focus should be high technology Canadian exports such as communications equipment, electronic goods, and oil-related equipment," he said. "The other area of concentration would be those sectors where Canada has traditionally been competitive, such as energy, mining, forestry and transportation."

Mr. Paquette said that Brazil represented 15 per cent of EDC's lending activities in South America from 1961 to 1980. In 1980, it accounted for more than 50 per cent of the funds loaned to South America.

On the insurance side, EDC insured or guaranteed $35.6 million worth of exports to Brazil in 1981, about one-fifth of the value of exports insured to South America.

EDC's past loans to Brazil have supported sales of hydro-electric equipment, drilling equipment, ships, aircraft components, mining equipment, communications equipment, locomotives and chemical plants.

Mr. Paquette said that the banks with which EDC hopes to sign line of credit agreements are enthusiastic about them and together with EDC,

(See EXPECTS BRAZIL on page 6)

Quebec companies get orders

(Continued from page 1)

Pocatière, Que., will supply 20 trains of nine cars each;

- BTM International Inc. of Montreal, which will supply engineering consulting services;
- B.G. Checo Ltée. of Montreal, which will supply various turnstile and substation equipment.

Signing the financing agreement were Lic. Carlos Martinez Ulloa, Deputy Director General of Banco Nacional de Obras Y Servicios Publicos, S.A., and for EDC, Jean Arès, Vice-President, Loans, and Kevin O'Brien, Assistant Vice-President, North and Central America Division.

Also attending were the Mexican Ambassador to Canada, His Excellency Agustin Barrios Gomez, Louis Hollander, President and Chief Operating Officer, Bombardier Inc., Pierre Des Marais II, Chairman, Bureau de Transport Metropolitain International Inc., and P.M. Bradley, Vice-President, B.G. Checo Ltée.

EDC's Risk Assessment Panel

A transaction under consideration by the Export Development Corporation not only has to pass inspection by the various specialist groups — it also has to be examined by the Risk Assessment Panel, a body formed early in 1979 to provide an independent review of major transactions before they are submitted to the Executive Management Committee and/or the Board of Directors for decision.

It is the job of the panel to ascertain whether all the main risks inherent in a transaction have been identified and appropriately weighed; and since its formation, it has delivered over 650 opinions, some 175 of which carried qualifications or advisory comments.

The main risks that the panel considers are legal, financial, economic/political, and technical/industrial. Risks relating to the administration of transactions are not considered by the panel.

The chairman of the panel is Brock King, senior vice-president, Corporate Affairs. The vice-chairman is Thomas Williams, general manager, Risk Financial Analysis Division; and the seven other members of the panel are all senior officers of the Corporation representing a diversity of professional skills and experience.

The panel is not a credit committee, nor does it in any manner approve transactions. It does, however, provide a vital opportunity for testing whether the important risks have been identified and weighed and for rendering independent advice on other significant aspects of the documentation used for decision-making.

The role of the panel is governed by formal written policy procedure, covering such matters as the frequency and conduct of its meetings, the type and scope of documentation to be submitted for consideration, the process of dialogue with Operations personnel, and the general form of the formal written opinions issued by the panel.

Before a transaction reaches the panel, each of the main risks have been studied by a specialist group, a further indication of prudence in the taking of risks.

When the panel issues opinions carrying a qualification or advisory comment, it should not be inferred that the transactions were subsequently dropped or that those which were not dropped were somehow faulty. There may be a variety of reasons why clear opinions are not issued, many of which relate to the fact that transactions are not always fully matured at the time they are submitted to the panel.

Recognizing this circumstance, and as an additional safeguard, the assistant vice-president or chief underwriter responsible for the transaction issues, prior to committing the corporation, a written confirmation that there has been no material adverse change to the main risks of the transaction in the interval following review by the panel.

If, in fact, there has been an adverse change in any of the risks, the transaction would be resubmitted to the panel for review and also resubmitted to the Board of Directors.

The vice-chairman of the panel, Thomas Williams, says that it can be stated with some confidence that over the past two years, the panel has been successful in fulfilling its purpose, and that its relations with the Operations groups have been frank and harmonious.

"The members of the panel are appointed by Mr. Cloutier (Sylvain Cloutier, president and chairman of the board of EDC); maturity, insightfulness and experience being their principal attributes," he says. "As a result, the panel has been quite instrumental in bringing a fresh dimension to the organization of a transaction. While some members may be specialists in their regular endeavours, collectively, the emphasis is very much generalist in their approach to transactions reviewed at the regular meetings of the panel."



EDC officials visit Czechoslovakia

EDC officials D.W. Hylton, Credit Officer and W.J. James, Manager of the Eastern Europe Department, are pictured above right in discussion with, from V. Novacek, B. Lukaj, M. Pipek and F. Vojvoda of Transakta during their marketing trip to Czechoslovakia June 22 to 25. Accompanied by Mr. D. Tel and Mr. M. Hudec of the Canadian Embassy the EDC representatives met and participated in seminars with officials from various foreign trade corporations, Ceskoslovenski Obchodni Banka A.S., and the Ministry of Foreign Trade. The visit comes on the heels of a U.S. $20-million line of credit signed by EDC Mr with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., to support the sale of Canadian goods and services to buyers of Czechoslovakia.

erospace major use of EDC services

AWA — The aerospace
y has developed its export
s to the point where it is now
the most important users of
ervices, according to Sylvain
r, President and Chairman of
ard of the Export Development
ation.

n address to the annual general
g of the Air Industries
ation in Quebec City Sept. 28,
outier recounted how the air
y's export growth has, in many
paralleled that of EDC during
t 20 years. The Export Credit
nce Corporation, EDC's
essor, in 1961 supported sales of
illion through its insurance
s, and $41 million in long-term
ng arrangements. Also in 1961,
eported total assets of $60
and a profit of $747,000.
ng the last fiscal year, 1980,
acilitated financial
ements totalling $3.5 billion in
t of Canadian export
tions. Corporate assets at the
1980 were $3.75 billion and net
gs were $30.7 million.
enty years ago, the
ration's involvement with air
ies were minimal," recalled Mr.
er adding that the industry,
as in the painful process of
vro Arrow adjustments. "The
oments over the succeeding 20
ave been truly dramatic," he

resent, according to the
ent of EDC, the aerospace
y is the second largest client
in the Corporation, following
ers and consultants. "Your
es are notable across a wide
of activity, including the export
quely Canadian designed
te aircraft, aircraft components
b-assemblies, engines,
tors and a variety of electronic
tion and control equipment."
Cloutier reminded his listeners
DC, which provided three basic
s in 1961 — whole turnover
insurance, specific credits
nce and long-term financing
a special Government Account
v has 16 different insurance,
tee and financing services in
nd Corporate financial
ities of $26 billion.
expect the growth of export
nce, guarantee and financing
services to continue," Mr. Cloutier stated. "We also expect that the vigorous activity in the aerospace industry and its pursuit of export markets will maintain your present position as a leading successful user of our facilities," he told representatives of the industry.

After describing the importance of financing factors in the export marketing mix, Mr. Cloutier reminded his listeners that the aggressive pursuit of high technology exports by all industrialized nations, coupled with expanded use of officially supported export credit, has produced burdensome effects: the cost of competitiveness has substantially increased. Now there is a situation where the actual cost of funds has risen well in excess of 15 per cent per annum. But, the yields to lenders — within the framework of the so called Consensus Agreement — have remained relatively static in a concessional matrix in the range of 7.5 to 8.75 per cent.

"I am reasonably hopeful for some reform that will ease the cost burden by increasing yields towards the end of the year," predicted the EDC President. "However, the prospects for major reform at an early date are frankly not that promising."

Mr. Cloutier said that EDC is doing several things to keep operating vigorously in "this time of challenge," including seeking reform in international export financing rates and applying business-like disciplines to negotiations on financing.

"It is very important to you as exporters that EDC get the best possible return in order to prevent substantial erosion of the scarce capital invested in it by the government," he said. "If our capital is eroded, then so too is the extent to which we can continue providing services."

Mr. Cloutier said that another way that EDC is keeping itself competitive is by extending the scope, flexibility and effectiveness of its services and he outlined several of the recent additions to the services roster.

Board of Directors approves transactions

At its meeting Sept. 23, the Board of Directors of the Export Development Corporation approved export finance transactions totalling $503.2 million involving loans of $443.7 million, insurance of $50.7 million and guarantees of $8.8 million to 21 countries:

Algeria, Bermuda, Brazil, Chile, Czechoslovakia, Ecuador, Finland, France, the German Federal Republic, India, Italy, Nigeria, Norway, Panama, Papua New Guinea, Romania, Swaziland, the United Kingdom, Uruguay, the U.S.A. and Zimbabwe.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 9,140 man-years of employment in Canada and will involve 71 exporters and major suppliers.

The transactions involve such goods and services as: bleached sulphite and newsprint; a dry cell battery manufacturing plant; an extension to an iron foundry; an earth satellite station; diesel electric locomotives, spare parts and related services; goods and services for a gold and copper

(See BOARD — page 8)

EDC News

is a bi-monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Division, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Canatom Inc. exports 50% of its products

MONTREAL, Que. — Nuclear power stations and CANDU reactors are part of the complex and challenging field of nuclear power. There is much yet to be learned about this current subject.

Canatom Inc., the largest private company of its kind in Canada provides consulting services in the area of nuclear engineering. It works exclusively in this field and in related areas at the international level. Canatom was established in 1967 by three Canadian consulting firms: Montreal Engineering Co. Ltd., Shawinigan Engineering Co. Ltd., and Surveyer, Nenniger & Chênevert Inc., who have worked in the field of nuclear power since the 1950's. Like Canatom, these firms hae acquired their practical experience on the international scene, by taking part in projects located in more than 40 countries.

Based in Montreal, Canatom employs 600 people, including 300 engineers. "When the firm runs up against a problem", states Peter Brown, the Public Relations Officer, "we can turn to the parent compaines with their six thousand employees. It is not unusual to have more than 700 people working on one project."

At a figure of 50% exports make up a large percentage of Cantom's business. However, the company's exports are strictly technological in nature. "The reason is simple; exporting a reactor would be difficult because of its cost and size", says Mr. Brown. The services Canatom offers are varied and numerous: studies of all aspects of nuclear energy, seismological studies and site selection, designing, studies and engineering on reactor construction.

At the present time, Canatom is working on four nuclear power stations, two in Canada and two abroad. According to Mr. Brown, "Canatom has taken part in the construction of every CANDU reactor in Canada (except in Ontario) and various projects throughout the world." In 1969 AECL gave the company one of its first contracts, to design and supervise the construction of an experimental reactor in Taiwan.

Canatom insures its export credits for its small-scale projects with Export Development Corporation (EDC). EDC is a Canadian Crown Corporation that provides a wide range of insurance and guarantee services to Canadian exporters and arranges credit for foreign buyers in order to facilitate and develop export trade.

"The future holds interesting possibilities for our firm," Mr. Brown says. Canatom is involved in several projects in various countries, including Argentina, Korea, Rumania and Mexico. In addition, the Egyptian government has shown interest in starting a nuclear program and has asked Canatom for its expertise; this country could be the next one to be added to Canatom's vast experience.

"In order to construct a CANDU reactor, two elements are essential: natural uranium as fuel and heavy water (D20)," adds Mr. Brown. This is the basis for Canatom's current talks with Rumania.

P.J. McDonough, Vice-President and Manager of Marketing, has stressed the importance of distributing all the information necessary to make the population aware of the role and true value of nuclear power. Nuclear power has many qualities that have not yet been discovered.

Expects Brazil trade boom

(continued from page 3)

will aggressively promote them in t Brazilian market.

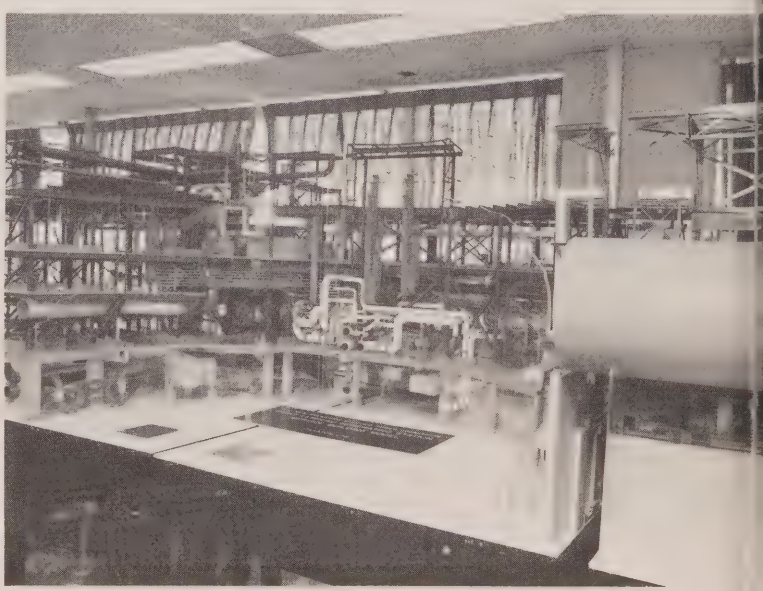
In addition, EDC will be participating in seminars conducte Brazil as part of a broad marketing effort to promote the lines of credit

Mr. Paquette said that EDC alsc in the process of establishing two n lines of credit to Brazilian utilities, in electricity and one in the petrole sector. It currently has a line of cre to Light Servicos in Rio de Janeiro finance sales of electrical generatin equipment from Canada.

EDC is also working on a line of credit for purchases of Canadian construction equipment for use bot inside and outside Brazil and will b pursuing similar lines of credit to other Brazilian sectors.

Mr. Paquette said the new forfai service introduced recently by EDC has attracted considerable interest from Brazilian banks.

Forfaiting is a simple and quick method of financing small- and medium-sized transactions in whicl EDC purchases promissory notes issued to Canadian exporters by foreign buyers.



This is Canatom's model of the nuclear power station at Point Lepreau, N Brunswick.

orkshop
cations
nounced

(Continued from page 1)

kshop Locations

uver, November 16, 1981
el Vancouver
West Georgia Street
couver, B.C.
al Suite West

eal, November 23, 1981
teau Champlain
e du Canada
ntreal, Quebec
n Viger
ultaneous translation available)

stration

r a *limited number* of registrants
accepted for each workshop.
ted parties are encouraged to
t the EDC Region Office in
rea to register.

act:

ort Development Corporation
tern Region Office
e 1030
Bentall Centre
Burrard Street
couver, B.C. V7X 1M5
) 688-8658
ontact: Hedy Toldo

ort Development Corporation
bec Region Office
e 2724
Victoria Square
. Box 124
r de la Bourse Postal Station
ntreal, Quebec H4Z 1C3
) 878-1881
ontact: Jacques Blais



Large financing pact signed with Israel

Loan agreements for US$ 50-million with Bank Hapoalim B.M. of Tel Aviv, Israel, and US$ 40-million with Bank Leumi Le-Israel also of Tel Aviv, were recently signed by the Export Development Corporation. The loans will support Canadian exporters supplying goods and services to the Israel Electric Corporation (IEC) in connection with its Southern Power Station project. The power station will have four generating units of up to 550 megawatts each. Seated from the left are: Moshe Goldner, representative of Bank Hapoalim; Uraam Sadmy, representative of Bank Leumi Le-Israel; Sylvain Cloutier, Chairman and Presidenı of EDC; Jean Arès, Vice President Loans, EDC; standing from left: Fred Marsh, Assistant Manager, Middle East, Asia, EDC; Don Curtis, Manager, Middle East, Asia, EDC; Martin Bakker, Assistant Vice President, Asia Division, EDC.

Exports of advanced technology important to Canadian economy

OTTAWA — Growth and success in the export activity of Canadian advanced technology is essential in meeting Canada's important socio-economic needs, according to J. Richard Hegan, Vice-President, Marketing and Communications, Export Development Corporation.

Speaking to participants at the "Import/Export and Advanced Technology Conference", gathered in Ottawa Sept. 21 and 22, Mr. Hegan said exports of advanced technology are important in maintaining national prosperity and generating satisfying jobs for Canada's growing and increasingly well-educated labor force.

"Consequently, we at EDC welcome every opportunity to work closely with people like you to develop marketing plans that will use EDC services to facilitate sound export business," he said.

Mr. Hegan said that if one takes the broad view, companies marketing some form of advanced technology, embodied either in manufactured goods or a service concept, are predominant in the export activity that EDC facilitates.

"The exporters using EDC services successfully are large and small, established and new, and the fields of advanced technology are varied, including electronics, telecommunications, power generation, aerospace, marine and rail transportation, energy development, resource development, steel production, and engineering services," he said.

Mr. Hegan reiterated the Corporation's recommendation that exporters make early contact with EDC in connection with prospective export transactions. "For all transactions, the total financial package should be identified and organized in advance," he said.

"We encourage all exporters, whether actually operating in international markets or contemplating new activity there, to see us in an early stage, and to evaluate their marketing plans in terms of the services that we can offer," he said.

Financing agreements concluded

Financing agreements concluded during the period Aug. 18 to Sept. 28 were:

— A (U.S.) $141,083 note purchase agreement to support the sale of one hydraulic press by Pathex (Canada) Ltd. of Don Mills, Ont., to Skega Mexicana, S.A. de C.U., of Mexico.

— An allocation of (U.S.) $42,150 under a line of credit with Banco Hipotecario y de Fomento de Chile (Banco BHC) to support the sale of one 60-inch Vertical Band Resaw with Linebar Feed by Forano Inc., of Plessisville, Quebec to Galindo Ovalle Ltda. Chile.

— An allocation of (U.S.) $93,811 under a line of credit with Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA) of Mexico to support the sale of locomotive spares which are related to the sale of 72 locomotives by Bombardier Inc. of Montreal, Quebec to Ferrocarriles Nacionales de Mexico (FNM).

— A (CDN.) $1.7 million financing agreement to support the sale of wood chipping and debarking equipment including auxiliary items and spare parts by Nicholson Murdie Machines Limited of Victoria, B.C., to Wood Export Tokanui Limited, of New Zealand.

— A (U.S.) $6,333,564 financing agreement to support the building, launching and outfitting of two 300-tonne tuna seiners by Vancouver Shipyards Co. Ltd. for Mar Fishing Co. of Manila, the Philippines.

— A (CDN.) $16,419,884 allocation under a line of credit with Banque Algérienne de Développement (BAD) of Algeria to support the sale of 306 tank trucks, refueling trucks, trailers, tractors and related spares by Remtec Inc. of Chambly, Que. to La Société Nationale pour la Recherche, la Production, le Transport et la Commercialisation des Hydrocarbures (SONATRACH).

— A forfaiture of 10 promissory notes valued at $301,635 issued to Klockner Stadler Hurter Ltd. (KSH) of Montreal by Manufacturas de Papel C.A. (Manpa) of Venezuela to support a sale of cleaning systems for a paper machine and related engineering services.

— A (U.S.) $5-million line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Israel to assist Canadian exporters competing for sales in Israel by providing the Israeli buyer with a single and easily accessible credit facility through Bank Hapoalim B.M.

— A (CDN.) $2.805-million financing agreement to support the sale of an oil rig and related equipment by Tri-Rudd Rig Sales Ltd. of Edmonton to Springwest-Page Petroleum N.L. of Sydney, Australia.

— A (U.S.) $301,728.75 allocation under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. to support the sale of a Cyber 170 computer by Control Data Canada Ltd. to Control Data Holding A.G. of Switzerland, which will lease it to Hebrew University.

— A (U.S.) $1,203,719 allocation under a line of credit with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. to support a sale of valves by Velan Engineering Ltd. of Montreal to Strojexport of Prague, Czechoslovakia.

— A (U.S.) $1.05-million financing agreement to support the sale of a de Havilland Twin Otter 300 aircraft by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., Downsview, Ont., to Aerolineas Centrales de Colombia (ACES).

— A (U.S.) $3.5-million financing agreement to support the sale of pumps, stainless steel piping, machine dressing, clamp lift trucks, electrical cable and transformers, and mechanical engineering services by E & B Cowan Ltd. of Montreal to Industrias Forestales S.A. (INFORSA) of Chile.

— A (U.S.) $73,133 allocation under a line of credit with Bank Hapoalim B.M. of Israel to support the sale of parts kits to convert 15 PT6A-34 engines to PT6A-36 engin by Pratt & Whitney Aircraft of Canada Ltd., Longueil, Quebec, to Israel Aircraft Industries.

Board decisions . . .

(Continued from page 5)

mining venture; aircraft and related equipment and spare parts; goods and services for a nuclear power station; a semi-submersible drilling rig; various digital and electromechanical switching equipment for the modernization and expansion of a telephone system; electrical transmission and distribution equipment; goods and services for a newsprint paper mill project; equipment and services to be used in various forestry applications; Cobalt 60; a lumber sorting system; a cement plant feasibility study and services; refrigeration and seafood storage equipment; aviation consulting services; a poultry feed mill and services, and hydraulic winch equipment and services.

EDC Office

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. — call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — call operator a for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 241-1905

Accords de financement conclus récemment

Accords de financement conclus par la SEE pendant la période allant du 18 août au 28 septembre:

— Une convention d'achat de billets à ordre de 141,083 $ E.-U. en vue d'appuyer la vente d'une presse hydraulique par Pathex (Canada) Ltd., de Don Mills (Ontario), à Skega Mexicana, S.A. de C.U., du Mexique.

Une affectation de 42,150 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banco Hipotecario y de Fomento de Chile (Banco BHC), en vue d'appuyer la vente à Galindo Ovalle Ltda., du Chili, d'une dosseuse de 60 pouces à bande verticale avec alimentation linebar de Forano Inc., de Plessisville (Québec).

Une affectation de 93,811 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA), du Mexique, pour appuyer la vente, par Bombardier Inc., de Montréal (Québec), de pièces de rechange dans le cadre de la vente de 72 locomotives destinées à Ferrocarriles Nacionales de Mexico (FNM).

Un accord de financement de 1.7 million $ Can. en vue d'appuyer la vente, par Nicholson Murdie Machines Limited, de Victoria (C.- B.), d'équipement de réduction en copeaux et d'écorçage du bois, y compris du matériel auxiliaire et des pièces de rechange, à Wood Export Tokanui Limited, de Nouvelle-Zélande.

Un accord de financement de 6,333,564 $ E.-U. en vue d'appuyer la construction, le lancement et l'armement de deux senneurs de thon de 300 tonnes par Vancouver Shipyards Co. Ltd., à Mar Fishing Co., de Manille, aux Philippines.

Une affectation de 16,419,884 $ Can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Algérienne de Développement (BAD) en vue d'appuyer la vente, par Remtec Inc., de Chambly (Québec), de 306 camions-citernes, camions de ravitaillement en carburant, remorques, tracteurs et pièces de rechange connexes destinés à la Société nationale pour la recherche, la production, le transport et la commercialisation des hydrocarbures (SONATRACH).

- Un financement à forfait de dix billets à ordre évalués à $301,635 émis à Klockner Stadler Hurter Ltée (KSH), de Montréal, par Manufacturas de Papel C.A. (Manpa), du Venezuela, en vue d'appuyer la vente de dispositifs de nettoyage de machine à papier et de services d'ingénierie connexes.

— Une entente de crédit de 5 millions $ E.-U. avec la Banque Hapoalim B.M., d'Israël, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec Israël, en fournissant à l'acheteur israélien une facilité de crédit simple et d'accès facile, par le truchement de la Banque Hapoalim B.M.

— Un accord de financement de $150 millions en vue d'appuyer la vente de biens et services destinés à la prolongation du métro de Mexico, notamment 20 trains de neuf wagons chacun, par Bombardier Inc., de Montréal, de même que des services de consultation en ingénierie par BTM International Inc., de Montréal, et divers équipements de tourniquets-compteurs et de sous-centrales électriques par B.G. Checo Ltée, de Montréal.

- Un accord de financement de 2 805 millions $ Can. en vue d'appuyer la vente, à Springwest-Page Petroleum N.L., de Sydney, en Australie, d'une plate-forme de forage de pétrole et de matériel connexe par Tri-Rudd Rig Sales Ltd., d'Edmonton.

— Une affectation de 301,728.75 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Leumi Le-Israël B.M. en vue d'appuyer la vente d'un ordinateur Cyber 170 par Control Data Canada Ltd., à Control Data Holding A.G., de Suisse, qui les louera à l'Université Hebrew.

— Une affectation de 1,203,719 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. en vue d'appuyer la vente de valves par Velan Engineering Ltée, de Montréal, à Strojexport, de Prague, en Tchécoslovaquie.

— Un accord de financement de 1.05 million $ E.-U. en vue d'appuyer la vente d'un avion Twin Otter 300 par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., de Downsview (Ontario), à Aerolineas Centrales de Colombia (ACES).

— Un accord de financement de 3.5 millions $ E.-U. en vue d'appuyer la vente de pompes, tuyauterie en acier inoxydable, feutres pour machines à papier, camions à levier de serrage, câbles et transformateurs électriques, et services d'ingénierie mécanique par E & B Cowan Ltée, de Montréal, à Industrias Forestales S.A. (INFORSA), du Chili.

– Une affectation de 73,133 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Hapoalim B.M., d'Israël, en vue d'appuyer la vente de trousses de pièces pour convertir 15 moteurs PT6A-34 en moteurs PT6A-36, par Pratt et Whitney Canada Ltée, de Longueuil (Québec), à Israël Aircraft Industries.

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél. (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région de Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881, Télex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.) Charlottetown (I.-P.-É.), Sydney (N.-É.) Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) — demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex. 04-54223
Facsimile: (604) 241-1905

Canatom . . .

(suite de la page 6)

ns le vaste éventail d'expérience de
:ompagnie.
"Pour construire un réacteur
ANDU, deux éléments sont
entiels: l'uranium naturel comme
mbustible et l'eau lourdre (D20)",
jouter M. Brown. C'est donc ainsi
e Canatom est présentement en
urparlers avec la Roumanie.
De son côté M. P.J. McDonough,
e-président et directeur de la
mmercialisation, a souligné
nportance de diffuser toute
formation nécessaire sur le
cléaire, afin de sensibiliser la
pulation sur son rôle et sur sa
leur réelle. L'énergie nucléaire
ssède de nombreuses qualités qui
tent à découvrir.

Décisions . . .

(Suite de la page 5)

ivre; avions, matériel connexe et
ces de rechange; biens et services
ur une centrale nucléaire; plate-
me de forage semisubmersible;
tériel divers de commutation
mérique et électromécanique pour
modernisation et l'expansion d'un
eau téléphonique; équipement de
nsmission et de distribution
ctriques; biens et services pour le
teur de la foresterie; cobalt 60;
stème de triage du bois de
nstruction; étude de faisabilité et
vices connexes pour une cimenterie;
tériel de réfrigération et
ntreposage pour les fruits de mer;
vices de consultation en
ronautique; usine de production
liments pour volaille et services
nnexes; pièces pour treuils
ctriques et services connexes.
Il n'était pour le moment pas
ssible, pour des raisons
mmerciales, de donner des
écisions sur les opérations ou les
treprises canadiennes intéressées.
en que le Conseil ait approuvé les
odalités de prêts et d'assurances à
ppui des opérations d'exportation, il
ste encore à mettre la dernière main
certains contrats commerciaux.



Important accord de financement avec l'Israel

La Société pour l'expansion des exportations a signé récemment des conventions de prêt de $50 millions (E.-U.) avec la Banque Hapoalim B.M. de Tel Aviv, en Israël, et de $40 millions (E.-U.) avec la Banque Leumi Le-Israël, également de Tel Aviv. Les prêts viendront appuyer des ventes de biens et services que des exportateurs canadiens destinent à la nouvelle Centrale sud d'Israël Electric Corporation (IEC). La centrale disposera de quatre générateurs pouvant produire jusqu'à 550 megawatts chacun. Dans l'ordre habituel, (assis), MM. Moshe Goldner, représentant de la Banque Hapoalim; Uraam Sadmy, représentant de la Banque Leumi Le-Israël; Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE; Jean Arès, vice-président des Prêts, SEE; (debout), MM. Fred Marsh, directeur adjoint, Moyen-Orient, SEE; Don Curtis, directeur, Moyen-Orient, Asie, SEE; Martin Bakker, vice-président adjoint, Division de l'Asie, SEE.

Le marché d'exportation du Canada compte sur la technologie de pointe

OTTAWA — Dans le secteur des exportations canadiennes de technologie de pointe, la croissance et la réussite sont deux facteurs clés permettant de répondre aux importants besoins socio-économiques du Canada, a déclaré M.J. Richard Hegan, vice-président de la Commercialisation et des Communications à la Société pour l'expansion des exportations.

Lors de la Conférence sur les importations et les exportations de technologie de pointe qui s'est tenue à Ottawa, les 21 et 22 septembre derniers, M. Hegan a souligné l'importance des exportations à forte technicité pour assurer la prospérité du pays et créer des emplois répondant aux aspirations d'une main-d'oeuvre canadienne croissante et de plus en plus qualifiée.

"La SEE se réjouit donc de toutes les occasions qu'elle a de travailler en étroite collaboration avec des gens comme vous pour élaborer des projets de commercialisation faisant appel aux services de la SEE et, partant, faciliter les exportations", a-t-il précisé.

En général, les ventes des entreprises qui incorporent une certaine technologie de pointe dans des biens manufacturés ou dans la prestation d'un service, représentent la majeure partie des exportations appuyées par la SEE.

"Les exportateurs qui savent judicieusement se prévaloir des services de la SEE peuvent être grands ou petits, bien implantés ou nouveaux. Quant à la technologie de pointe exportée, il peut s'agir d'électronique, de télécommunications, de production d'électricité, d'aérospatiale, de transport maritime et ferroviaire, de production d'énergie, de mise en valeur des ressources naturelles, de production d'acier ou de services d'ingénierie."

Se faisant le porte-parole de la SEE, M. Hegan a exhorté les exportateurs à se mettre dès que possible en contact avec elle lorsqu'ils envisagent une opération d'exportation. "Quel que soit le genre d'opération, le montage financier doit être établi à l'avance", a-t-il ajouté.

"Nous invitons tous les exportateurs, qu'ils soient déjà à l'oeuvre sur les marchés internationaux ou qu'ils envisagent d'y accéder, de venir nous voir aussitôt que possible pour que nous puissions évaluer ensemble leurs projets de commercialisation à la lumière des services que nous pouvons leur offrir", de conclure M. Hegan.

Canatom Inc. exporte 50% de ses produits

MONTRÉAL, (Qué.) — Energie nucléaire . . . Centrales nucléaires . . . Réacteurs CANDU, voilà trois sujets d'actualité. Le nucléaire est un thème à la fois complexe et difficile d'accès. Il est donc nécessaire d'en connaître davantage.

Canatom Inc. oeuvre exclusivement dans le domaine nucléaire et dans d'autres champs connexes à l'échelle internationale. Canatom Inc. est la plus grande société canadienne privée de consultants en génie nucléaire. Elle a été mise sur pied en 1967 par trois firmes canadiennes d'experts-conseils: la Société d'ingénierie Montréal Limitée (MECO), la Société d'ingénierie Shawinigan Limitée (SECO) et la Société Surveyer, Nenniger & Chênevert Inc. (SNC). L'expérience respective de ces trois sociétés dans le nucléaire date des années 1950. Tout comme Canatom, ses membres fondateurs oeuvrent sur la scène internationale et ont acquis leur expérience pratique en participant à d'importants projets dans plus de 40 pays.

Canatom, dont le siège social est à Montréal, compte 600 employés dont 300 sont ingénieurs de toute catégorie. "Lorsque la compagnie fait face à des difficultés, elle fait appel aux sociétés mères qui regroupent six milles personnes; donc, il est assez fréquent d'avoir plus de 700 personnes à travailler sur un même projet", de souligner M. Peter Brown, agent des relations publiques.

L'exportation représente un haut pourcentage au fonctionnement de Canatom, soit 50 pour cent. Canatom exporte tout ce qui a trait au nucléaire, mais strictement sur le plan de la technologie. "La raison est bien simple, en raison du coût et de la dimension d'un réacteur, il serait difficile d'en faire l'exportation", d'ajouter M. Brown. Par contre, la compagnie offre une grande variété de services exportables: études de tous les aspects de l'énergie nucléaire, études de séismologie et choix de sites, conception, études et ingénierie détaillées concernant la construction des réacteurs.

Canatom travaille à l'heure actuelle à la réalisation de quatre centrales nucléaires, deux au Canada, deux outre-mer. "Canatom a participé à la réalisation de tous les réacteurs CANDU au Canada (sauf en Ontario) et à divers travaux aux quatre coins du monde", de poursuivre M. Brown. En 1969, l'EACL lui accordait un premier contrat pour la conception et la supervision des travaux de construction de réacteur expérimental de Taïwan.

Canatom assure ses crédits à l'exportation auprès de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pour les projets de moindre envergure. La SEE est une société canadienne de la Couronne qui fournit une vaste gamme de services d'assurance et de garanties aux exportateurs canadiens, de même que des crédits aux acheteurs étrangers afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation.

L'avenir de notre entreprise offre des perspectives intéressantes", d'ajouter M. Brown. En effet, elle est engagée dans plusieurs projets dans divers pays, notamment l'Argentine, la Corée, la Roumanie et le Mexique. Le gouvernement de l'Egypte est intéressé à un programme nucléaire et a sollicité l'expertise de Canatom. Donc ce pays pourrait être le prochain à ajouter

(Voir CANATOM en page 7)

Marchés prometteurs au Brésil

(suite de la page 3)

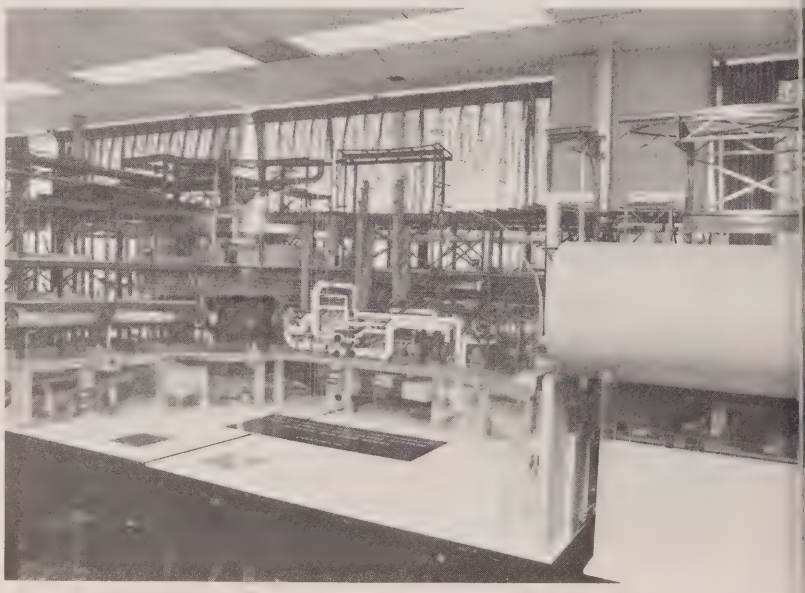
promouvoir les lignes de crédit.

Toujours selon M. Paquette, la SEE est en train de conclure deux nouvelles lignes de crédit avec des services publics du Brésil: une dans le secteur de l'électricité et l'autre dans celui du pétrole. La SEE a déjà signé une ligne de crédit avec Light Servicos, de Rio de Janeiro, en vue de financer des ventes de matériel canadien pour la production de l'électricité.

La SEE cherche également à établir une ligne de crédit pour faciliter les achats de matériel de construction en provenance du Canada et devant être utilisé au Brésil et à l'étranger. Elle aimerait aussi pouvoir conclure des lignes semblables avec d'autres secteurs brésiliens.

Le nouveau service de forfaitage récemment mis sur pied par la SEE a suscité un vif intérêt de la part des banques brésiliennes, de poursuivre M. Paquette.

Le forfaitage est un moyen simple et rapide de financer des opérations de petite et moyenne taille. Cette technique permet à la SEE d'acheter des billets émis par des acheteurs étrangers à l'ordre d'exportateurs canadiens.



Nous apercevons ci-haut un modèle de la station nucléaire de Pointe Lepreau, Nouveau-Brunswick, construit par Canatom Inc.

L'industrie aérospatiale: un exportateur de taille

OTTAWA — L'industrie érospatiale s'est tellement développée à côté des exportations qu'elle est aintenant devenue l'un des plus rands clients de la SEE, de dire M. ylvain Cloutier, président du Conseil président de la Société pour xpansion des exportations.

Dans son discours à l'Assemblée énérale annuelle de l'Association des ndustries aérospatiales, le 28 eptembre dernier à Québec, M. loutier a établi de nombreux arallèles entre la croissance des xportations de l'industrie aérospatiale la performance de la SEE, pendant es vingt dernières années. En 1961, la ociété d'assurance des crédits à exportation, à savoir l'organisme qui directement précédé la SEE, a ppuyé des ventes de $131 millions râce à ses services d'assurance et gné des accords de financement à ng terme de $41 millions. L'actif de Société était alors de $60 millions et s bénéfices non répartis de l'année élevaient à $747,000.

Au cours de son dernier exercice, la EE a participé à des accords de nancement à l'exportation d'une aleur globale de $3.5 milliards. A la n de 1980, son actif était de $3.75 nilliards et elle avait réalisé des énéfices nets de $30.7 millions.

"Il y a vingt ans, notre Société ne aisait guère affaire avec l'industrie érospatiale", a rappelé M. Cloutier, n précisant que cette industrie était lors en train de se remettre énibleement des contrecoups de l'Avro rrow. "Mais les progrès qui ont été ccomplis depuis les 20 dernières nnées ont été vraiment pectaculaires", a-t-il ajouté.

Selon le président de la SEE, 'industrie aérospatiale est ctuellement le deuxième plus grand lient de la Société, après les ngénieurs et les experts-conseils. "Vos uccès sont remarquables dans de nombreux domaines, y compris celui de l'exportation d'avions entièrement équipés, de composantes, de sous-assemblages, de moteurs, de simulateurs, de matériel de navigation et de contrôle électronique, le tout entièrement conçu au Canada."

M. Cloutier a rappelé à son auditoire qu'en 1961, la SEE fournissait trois grands services, à savoir: l'assurance-crédit globale, l'assurance-crédit individuelle et le financement à long terme à même le Compte de l'Etat. Aujourd'hui, elle offre 16 services distincts d'assurance, de garantie et de financement et ses autorisations financières s'élèvent à $26 milliards.

"Nous nous attendons à ce que se poursuive la croissance des services d'assurance, de garantie et de financement à l'exportation", a précisé M. Cloutier. "Nous espérons aussi que, grâce à son dynamisme et dans sa recherche de nouveaux débouchés, l'industrie aérospatiale connaîtra de nouveaux succès et restera l'un des plus grands utilisateurs de nos services."

Après avoir insisté sur l'importance des facteurs de financement dans la commercialisation des exportations, M. Cloutier a fait remarquer que le désir acharné de toutes les nations industrialisées d'exporter des produits hautement perfectionnés et le recours de plus en plus grand aux crédits officiels à l'exportation ont eu un effet coûteux, puisque le coût de la compétitivité a grandement augmenté. Aujourd'hui, le coût réel des fonds dépasse de beaucoup 15 pour cent l'an. Par contre, les taux exigés par les prêteurs sont demeurés relativement stables en raison du "consensus" qui fixe les taux à des niveaux de faveur variant de 7.5 à 8.75 pour cent.

"Pour ma part, j'ai bon espoir que, d'ici la fin de l'année, nous verrons des réformes favorisant une hausse du rendement financier pour alléger les coûts", a déclaré le président de la SEE. "Toutefois, les perspectives d'une réforme majeure dans l'immédiat ne sont guères encourageantes."

M. Cloutier a encore précisé que la SEE avait pris plusieurs initiatives pour continuer à faire preuve de dynamisme pendant cette période "pleine de défis", puisqu'elle cherche notamment à réformer les taux internationaux de financement des exportations et qu'elle veut poursuivre les négociations sur une base commerciale.

"Il est très important pour vous, les exportateurs, que la SEE obtienne le meilleur rendement possible du capital limité investi par le gouvernement, afin d'éviter qu'il ne s'érode", a souligné M. Cloutier. "Si notre capital est rongé, nos services s'en ressentiront nécessairement."

M. Cloutier a déclaré qu'une autre façon pour la SEE de demeurer commercialement compétitive est d'augmenter la portée, la souplesse et l'efficacité de ses services. Il a également parlé des nombreux nouveaux services maintenant offerts par la SEE.

Décisions prises par le Conseil d'administration

Le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé, le 23 septembre, des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de $503.2 millions comportant des prêts de $443.7 millions, des assurances de $50.7 millions et des garanties de $8.8 millions destinés à 21 pays: l'Algérie, les Bermudes, le Brésil, le Chili, l'Equateur, les Etats-Unis, la Finlande, la France, l'Inde, l'Italie, le Nigéria, la Norvège, le Panama, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, la République fédérale d'Allemagne, la Roumanie, le Royaume-Uni, le Swaziland, la Tchécoslovaquie, l'Uruguay et le Zimbabwe.

Si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront quelque 9,140 années-personne au Canada et intéresseront 71 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: pâte blanchie au bisulfite et papier journal; usine de fabrication de piles sèches; prolongement d'une fonderie de fer; station satellite terrienne; locomotives diesel électriques, pièces de rechange et services connexes; biens et services pour l'exploitation de mines d'or et de

(voir DÉCISIONS en page 7)

"Actualités de la SEE"

est un bulletin bimestriel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Comité d'évaluation des risques de la SEE

Les opérations soumises à la Société pour l'expansion des exportations doivent non seulement passer par divers groupes de spécialistes, mais aussi par le Comité d'évaluation des risques. Ce Comité a été créé au début de 1979 pour entreprendre une analyse indépendante des principales opérations qui seront présentées au Comité de la haute direction ou au Conseil d'administration.

Le Comité d'évaluation des risques doit s'assurer que tous les principaux risques associés à une opération ont été dûment identifiés et évalués. Depuis sa création, le Comité a formulé plus de 650 avis, dont 175 comportaient des réserves et des conseils.

Le Comité analyse surtout les risques juridiques, financiers, économiques, politiques, techniques et industriels. Il n'examine pas ceux qui découlent de l'administration des opérations.

Le président du Comité est M. Brock King, vice-président supérieur des Services. Le vice-président est M. Thomas Williams, directeur général de la Division des Risques et de l'Analyse financière. Les sept autres membres sont des cadres supérieurs de la Société, choisis pour leur expérience et leurs compétences professionnelles variées.

Ce Comité ne s'occupe pas de l'évaluation du crédit ni de l'approbation des opérations. Il est chargé de vérifier si les grands risques ont été dûment identifiés et évalués et d'émettre des avis objectifs sur d'autres aspects importants des documents devant servir à la prise de décisions.

Le mandat du Comité est précisé dans une directive de procédures qui traite de questions telles que la fréquence et la tenue des réunions, le type et la portée des documents à soumettre, les discussions avec le personnel des Opérations et la formulation des avis écrits officiellement émis par le Comité.

Avant que le Comité ne soit saisi d'une opération, un groupe de spécialistes évalue chacun des principaux risques, ce qui témoigne de la prudence dont la SEE fait preuve avant d'assumer des risques.

Lorsque ce Comité émet des réserves ou donne des conseils à propos d'une transaction, cela ne veut pas nécessairement dire que cette dernière présente des lacunes. Il peut y avoir diverses raisons pour lesquelles le Comité ne donne pas d'avis précis, notamment lorsque les opérations ne sont pas encore assez définies au moment où elles sont présentées au Comité.

Compte tenu de ce fait et à titre de précaution supplémentaire, le vice-président adjoint ou le souscripteur en chef chargé de l'opération émet, avant que la SEE ne s'engage à assumer le risque, une attestation écrite précisant qu'aucun changement marquant n'est survenu dans les principaux risques depuis la dernière étude de l'opération par le Comité.

Si, toutefois, il y a eu des changements dans l'un des risques assurés par la SEE, l'opération sera de nouveau considérée par le Comité et par le Conseil d'administration.

Selon le vice-président du Comité, M. Thomas Williams, le Comité s'est acquitté avec succès de son mandat au cours des deux dernières années et ses relations avec les groupes des Opérations ont été des plus franches et cordiales.

"Les membres du Comité sont choisis par M. Sylvain Cloutier (Président du Conseil et Président de la SEE) et doivent avoir les atouts suivants: maturité, discernement et expérience", d'ajouter M. Williams.

"Le Comité a pour beaucoup contribué à donner une dimension nouvelle à la mise sur pied d'une opération. Bien que certains membres soient des spécialistes dans leurs propres sphères d'activité, en tant que groupe, ils adoptent une approche générale à l'égard des opérations qu'ils étudient au cours des réunions du Comité."

Séminaires . . .

(suite de la page 1)

Québec:
Société pour l'expansion des exportations
Succursale régionale du Québec
Suite 2724
800, Place Victoria
C.P. 124
Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
(514) 878-1881
Contact: Jacques Blais



Cadres de la SEE en Tchécoslovaquie

On reconnaît, à droite, des cadres de la SEE, soit MM. D.W. Hylton, agent de crédit, et W.J. James, directeur de la Division de l'Europe orientale, s'entretenant avec, de gauche à droite, MM. V. Novacek, B. Lukaj, M. Pipek et F. Vojvoda de Transakta au cours de leur voyage de promotion commerciale en Tchécoslovaquie, du 22 au 25 juin. Accompagnés de MM. D. Taylor et de M. Hudec de l'Ambassade du Canada, les représentants de la SEE ont participé à des colloques et rencontré les dirigeants de diverses sociétés de commerce extérieur, de la Ceskoslovenska Obchodni Banka et du ministère du Commerce extérieur. Cette visite donne suite à la ligne de crédit de 20 millions $ E.-U. que la SEE a signée avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka le 29 mai dernier, en vue d'appuyer la vente de biens et services canadiens à des acheteurs de la Tchécoslovaquie.

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 31 AOÛT 1981 (suite)

AYS ET MPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 AOÛT 1981) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DE L'EXPORTATEUR À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE L'ACHETEUR ET L'EMPRUNTEUR	REPRÉSENTANT DE L'EMPRUNTEUR EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
OUGOSLAVIE ssociation des anques de ougoslavie	1) 500,000,000 $É.-U. 2) 24 mois (13 août 1983) 3) à moyen et long termes	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec la SEE		Des lignes de crédit individuelles pour l'affectation de $500 millions ont été signées avec: 1. Udruzena Beogradska Banka de Beograd (70.0 millions $É.-U.); 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30.0 millions $É.-U.); 3. Jugobanka — Udruzena Banka de Beograd (30.0 millions $É.-U.) 4. Stopanska Banka-Zdruzena Banka de Skopje (5.0 millions $É.-U.); 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka de Ljubljana (30.0 millions $É.-U.); La SEE prévoit prochainement conclure des lignes de crédit avec cinq autres banques.

yen terme: moins de 7 ans
g terme: plus de 7 ans

ctivités de la SEE destinées encourager les ventes au Brésil

MONTRÉAL — La Société pour xpansion des exportations (SEE) mpte sensiblement accroître sa ésence au Brésil au cours des ochaines années, a déclaré M. Roger aquette, vice-président adjoint de la ivision de l'Amérique du Sud.

De fait, la SEE est en train nstituer des lignes de crédit avec des nques commerciales et des banques ibliques du Brésil. Au cours des ochains mois, elle prévoit y conclure iatre lignes de crédit, de $10 millions acune.

Invité à prendre la parole à la hambre de commerce Brésil-Canada, 23 septembre dernier, M. Paquette a it remarqué qu'en dépit du fait que Brésil ait déjà connu deux crises du trole (en 1973 et en 1978), son taux croissance réelle devrait être de cinq our cent par an.

M. Paquette et M. Zig Hanczyk, gent de crédit de la Division de Amérique du Sud, reviennent d'un oyage de promotion commerciale au résil qui leur a permis de rencontrer s représentants de divers secteurs de conomie. Les Brésiliens ont réservé n accueil chaleureux aux délégués de SEE et se sont montrés fort téressés par l'achat éventuel de biens équipement et de services canadiens.

Bien que la SEE voit de plus en plus débouchés à l'exportation au Brésil, le conseille aux exportateurs de bien oisir leurs marchés, à cause de la olitique restrictive du gouvernement u Brésil à l'égard des importations de iens déjà fabriqués au pays.

Les exportateurs ne doivent outefois pas se décourager du fait que Brésil produise la plupart des atégories de biens d'équipement. Au ontraire, les Brésiliens doivent nporter certains de ces biens lorsque ur production n'est pas suffisante et u'ils veulent obtenir un financement xterne à des taux avantageux. Dans secteur hydro-électrique, par xemple, 20 pour cent des besoins du Brésil en biens d'équipement et services sont satisfaits à l'extérieur du pays.

Selon M. Paquette, les exportateurs canadiens devraient s'orienter vers les marchés où le Canada a un avantage comparatif et peut se montrer fort compétitif sur le plan commercial.

"Ils devraient notamment exporter des biens canadiens pour les techniques de pointe: matériel de communications, produits électroniques et équipement pétrolier, ou songer aux secteurs où le Canada a toujours été compétitif, à savoir l'énergétique, l'exploitation minière, la foresterie et les transports."

De 1961 à 1980, le Brésil a représenté 15 pour cent du volume des prêts octroyés à l'Amérique du Sud. Mais en 1980, plus de 50 pour cent des prêts consentis à l'Amérique du Sud étaient destinés au Brésil, d'ajouter le vice-président adjoint.

Sur le plan des assurances, la SEE a assuré ou garanti des exportations d'une valeur de $35.6 millions au Brésil en 1981, soit environ le cinquième des exportations assurées et destinées à l'Amérique du Sud.

Les prêts déjà consentis par la SEE au Brésil sont venus appuyer des ventes de matériel hydro-électrique, d'équipement de forage, de navires, de composantes d'avions, de matériel minier, de matériel de communications, de locomotives et d'usines chimiques.

M. Paquette a précisé que les banques avec lesquelles la SEE espère conclure des conventions de lignes de crédit sont à ce point intéressées qu'elles vont les promouvoir sur le marché brésilien, en collaboration avec la SEE.

Par ailleurs, la SEE doit participer à des colloques au Brésil dans le cadre d'une stratégie globale de commercialisation visant à

(Voir MARCHÉS en page 6)

Commandes importantes au Québec

(suite de la page 1)

- BTM International Inc., de Montréal, qui fournira des services de consultation en ingénierie;
- B.G. Checo Ltée, de Montréal, qui fournira divers équipements de tourniquets-compteurs et de sous-centrales électriques.

L'accord de financement a été signé par M. Carlos Martinez Ulloa, directeur général adjoint de la Banco Nacional de Obras y Servicios Publicos, S.A. et, du côté de la SEE, par M. Jean Arès, vice-président des Prêts, et M. Kevin O'Brien, vice-président adjoint de la Division de l'Amérique du Nord et de l'Amérique centrale.

Assistaient également à cette cérémonie: l'Ambassadeur du Mexique au Canada, l'honorable Agustin Barrios Gomez; M. Louis Hollander, président et directeur général des Opérations de Bombardier Inc.; M. Pierre Des Marais II, président du Bureau de Transport Métropolitain International Inc. et M. P.M. Bradley, vice-président de B.G. Checo Ltée.

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 31 AOÛT 1981

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 AOÛT 1981) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DE L'EXPORTATEUR À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE L'ACHETEUR ET L'EMPRUNTEUR	REPRÉSENTANT DE L'EMPRUNTEUR EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
					Portée générale
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) $1,068,339,349 2) 15 mois (30 nov. 1982) 3) à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mohammed Amamra Directeur adjoint des études et des relations financières internationales (Alger)		
ARGENTINE Banco de la Nacion Argentina	1) 10,000,000 $É.-U. 2) 9 mois (31 mai 1982) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Oscar Jorge Mozzino Subgerente Departamental Gerencia Internacional (Buenos Aires)		Portée générale
CHILI Banco BHC	1) 1,301,889 $É.-U. 2) 4 mois (23 déc. 1981) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Pedro Cabezon Directeur des relations internationales et Directeur général adjoint (Santiago)	M. William Bethune Représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et les frais locaux
CHILI Banco de Chile	1) 10,000,000 $É.-U. 2) 15 mois (25 nov. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Eulogio Aguirre Robles Vice-président adjoint Division internationale (Santiago)	M. John M. Bartholomew Vice-président et représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et les frais locaux
CHINE Banque de Chine	1) $1,993,200,000 2) 36 mois (21 août 1984) 3) à long terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec la SEE		Portée générale
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 4,070,203 $É.-U. 2) 7 mois (24 mars 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Juan Jose Corea G., Chef de la division internationale Banco de Bogota (Bogota)	M. Fernando Suescun Directeur général Banco de Bogota (New York, N.Y.)	Portée générale
DANEMARK Copenhague Handelsbank A/S	1) 10,000,000 $É.-U. 2) 7 mois (31 mars 1982) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Kurt Madsen Directeur adjoint Division internationale (Copenhague)		Possibilités de remboursement en 3, 5 ou 7 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 9,800,000 $É.-U. 2) 22 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur (Budapest)		Portée générale
ISRAËL Bank Hapoalim B.M.	1) 5,000,000 $É.-U. 2) 11 mois (30 juill. 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. E. Toaff Directeur Service du Commerce extérieur (Tel Aviv)	M. M. Goldner Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL Bank Leumi Le-Israël B.M.	1) 5,000,000 $É.-U. 2) 10 mois (juin 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. G. Marcow Directeur Service des Affaires Internationales (Tel Aviv)	M. Uram Sadmy Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL United Mizrahi Bank	1) 3,500,000 $É.-U. 2) 10 mois (juin 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. D. Olmer Vice-président adjoint (Tel Aviv)	M. M. Krausz Président UMB Bank Trust Company (New York)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 17,021,308 $É.-U. 2) 7 mois (15 mars 1982) 3) à moyen et long termes	J. Gary Halpin Directeur Amérique du Nord et Amérique centrale	M. Enrique Vilar Directeur général Finances (Mexico)		Construction et entretien de nouvelles centrales électriques et expansion des réseaux de transmission et de distribution
MEXIQUE Industrial Minera Mexico S.A.	1) 9,941,989 $É.-U. 2) 9 mois (30 mai 1982) 3) à long terme	J. Gary Halpin Directeur Amérique du Nord et Amérique centrale	M^lle^ Marta Enciso Coordonnatrice financière (Mexico)	M. Edmund Stefurak Superviseur des achats Minera Mexico International Inc. (New York, N.Y.)	Equipement minier et services connexes
MEXIQUE Nacional Financiera	1) 442,598,739 $É.-U. 2) 8 mois (1^er^ mai 1982) 3) à moyen et long termes	J. Gary Halpin Directeur Amérique du Nord et Amérique centrale	M. Cuthberto Navarro Caro Directeur adjoint Opérations internationales (Mexico)		L'emprunteur est la Banque nationale de développement du Mexique et le financement est offert pour des ventes aux acheteurs publics et privés.
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp and Paper Company Limited	1) 7,000,000 $É.-U. 2) 14 mois (1^er^ nov. 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec la SEE		Portée générale
PÉROU Cofide	1) 20,000,000 $É.-U. 2) 10 mois (18 juin 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Rodolfo Beeck Directeur Division internationale Cofide (Lima, Pérou)		Portée générale
PHILIPPINES (PISO)	1) $2,500,000 2) 12 mois (sept. 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	Gloria Carreon Directrice exécutive PISO (Manille)		Portée générale
TCHECOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 18,796,281 $É.-U. 2) 14 mois (31 oct. 1982) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Ing. Vaclav Zahalka Directeur (Prague)		Portée générale

(Suite en page 3)

*moyen terme : moins de 7 ans
long terme : plus de 7 ans

Actualités de la SEE

septembre-octobre 1981

Des ventes canadiennes pour le métro de Mexico

ONTRÉAL — L'honorable Ed uley, ministre du Commerce, a oncé le 25 septembre que la été pour l'expansion des ortations (SEE) avait signé un rd de financement de $150 ons pour appuyer la vente de s et services destinés à la ongation du métro de Mexico. Cet rd devrait procurer jusqu'à 4,000 es-personne au Canada. M. uley a fait savoir que c'est le nier projet qui utilise le fonds de millions créé par le vernement fédéral pour aider les ortateurs canadiens à contrecarrer nancement subventionné des ortations pratiqué par d'autres à l'aide du crédit mixte.

'établissement de ce fonds visant à enir la concurrence du crédit te a été annoncé, en janvier ier, par M. Lumley. Grâce à ce s, le gouvernement fournira u'à 900 millions de dollars au rs des trois prochaines années qu'il appert que les concurrents du ada combinent le financement de ur avec le financement traditionnel des exportations pour obtenir de faibles taux d'intérêt.

L'honorable Serge Joyal, qui présidait la cérémonie marquant la signature de cet accord à Montréal, a déclaré que "l'heureuse conclusion de ces négociations, qui ont débouché sur l'un des plus gros contrats de fabrication jamais décroché par le Canada sur un marché étranger, représente une percée sans précédent pour l'industrie canadienne. Selon une étude réalisée en 1975 par l'OCDE, le secteur mondial du transport en commun devrait atteindre une valeur marchande de $500 milliards d'ici la fin du siècle et cette signature symbolise la première entreprise réussie de cette envergure, sur un marché international hautement compétitif".

Les exportateurs suivants bénéficieront de cet accord:

- Bombardier Inc., de Montréal, dont la Division des transports en commun de La Pocatière (Québec) fournira 20 trains de neuf wagons chacun;

(Voir COMMANDES en page 3)



uelques participants à la conférence de presse tenue à Montréal pour annoncer gnature de l'accord de financement des ventes destinées au métro de Mexico. gauche à droite: Lic. Carlos Martinez Ulloa, sous-directeur, Banco Nacional de as y Servicios Publicos, S.A. du Mexique; l'hon. Serge Joyal, ministre d'Etat; Jean Arès, vice-président des Prêts, représentant la SEE; M. Louis Hollander, sident de Bombardier Inc. et M. Pierre DesMarais II, président du Conseil dministration du Bureau de Transport Métropolitain International Inc.

Séminaires de forfaitage pour les exportateurs

La SEE organisera le premier d'une série de séminaires sur le forfaitage (achat de billets à ordre) pour les exportateurs canadiens. Ces ateliers *gratuits* auront lieu à Vancouver, le 16 novembre et à Montréal, le 23 novembre.

Le forfaitage est un nouveau service offert par le SEE pour financer les exportations, de petite et moyenne taille, de biens et services canadiens.

Le forfaitage est conçu de façon à fournir un financement commercial rapide, simple et à taux fixe, bien adapté à ce genre d'exportations.

Le forfaitage est l'achat de billets à ordre garantis qu'un acheteur étranger a remis à un exportateur canadien. Il permet ainsi à l'exportateur d'obtenir immédiatement du comptant. Bien connu en Europe, ce mécanisme de financement n'a guère été utilisé jusqu'ici en Amérique du Nord.

Par ces ateliers, la SEE désire faire connaître aux exportateurs les avantages de ce nouveau service.

Les ateliers auront lieu:

à Vancouver, le 16 novembre 1981
Hôtel Vancouver
900, West Georgia
Vancouver (C.-B.)
Suite sociale ouest

à Montréal, le 23 novembre 1981
Château Champlain
Place du Canada
Montréal (Québec)
Salon Viger
(interprétation simultanée)

Inscription

Le nombre de places est *limité*. Pour s'inscrire, prière de communiquer avec la succursale de la SEE de votre région.

Ouest:
Société pour l'expansion des exportations
Succursale régionale de l'Ouest
Suite 1030
One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
(604) 688-8658
Contact: Hedy Taldo

(Voir SEMINAIRES en page 4)

EA1
T186
-E21

EDC NEWS

November 1981

New EDC services allow exporter to insure for political risk only

Two new insurance services created for exporters who want political coverage only for their export credits were announced by Sylvain Cloutier, president and chairman of the board of EDC, at the annual meeting of the Canadian Export Association Oct. 20.

Mr. Cloutier said that while EDC encourages exporters to include political and commercial cover in their risk management strategy, it is aware that some exporters are willing to take the commercial risk themselves.

"Whether or not we agree with the wisdom of this decision, we are aware of the reality that such a service is desired," he said.

"Consequently we are introducing Global Political Insurance, which works the same way as Global Comprehensive without the commercial coverage, and Selective Political Insurance, which enables the exporter to pick and choose the countries for which he wants political coverage only."

These developments extend the amendment to Global Comprehensive Insurance announced in June, which enables an exporter to receive political coverage only. This was done to assist exporters who, for example, must ship quickly, in advance of receiving commercial credit information, and yet want political cover in the meantime.

In June, EDC also announced another amendment to Global Comprehensive Insurance under which a bank could be directly insured for foreign receivables assigned to it by an exporter. This assists the exporter to discount his foreign receivables and thereby improve his working capital position.

"This amendment is directly responsible for the establishment, announced in October, of the Royal Bank Export Finance Corporation," Mr. Cloutier said. "We earnestly hope that this lead will be followed by other banks."

Information services may b
The Editor, In
Export Develc
P.O. Box 655,

The circular
Global Politica
What are They
Selective Politi
What Are They

Forfaiting, credit lines, proving their worth

Lines of credit and forfaiting are proving their worth as instruments for financing export sales of Canadian capital goods and services, Sylvain Cloutier, president and chairman of the board of EDC, told the Canadian Export Association's annual convention Oct. 20 (see other story in this issue).

Mr. Cloutier said that at the end of September this year, there had been 50 applications under EDC lines of credit compared to seven during the same period last year. EDC now has 29 lines of credit in 14 different, and important, markets, compared to a handful in the early part of 1980.

Mr. Cloutier said that by the end of the year, EDC aims to have more than 40 lines of credit in operation with a continuing objective to increase to between 50 and 60.

"The establishment of these lines of credit has been a major activity for us over the past year or so," he said. "It will continue to be a priority over the coming months."

Mr. Cloutier said the situation is the same in forfaiting, the new service under which EDC purchases promissory notes issued to Canadian exporters by foreign buyers. The service was announced in June and already EDC has had more than 100 inquiries, almost 50 of which involve transactions in which forfaiting might be appropriate.

"This strong expression of interest is gratifying to us, because in

(continued on page 2)

Inside

October Board Approvals 2
Exporting Success 3
EDC Interest Rates 4
Financing Agreements . . . 5
Contact List 6

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto
Canada Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
NO.* 870 OTTAWA

October Board of Directors

The Board of Directors of the Export Development Corporation at its October meeting approved export financing transactions totalling $177.5 million involving loans of $74.6 million, insurance of $77.9 million and guarantees of $25 million to 18 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 8,930 person-years of employment in Canada and will involve 120 exporters and major suppliers.

The transactions involve such goods and services as: carburetor air cleaner assemblies; engine cooling fans; temperature, emission and air control devices; custom tools and dies; lead and zinc and polytechnical equipment and services; oil and gas exploration and development; lignite-fired steam generators and related equipment; a flight simulator; road graders and related spare parts; a thermo-mechanical pulping system; radio-telephone equipment; telephone service; a copper mining project; tillage equipment; watt-hour meters; an injection moulding machine, and log skidders.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved could not be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

EDC pays $435,487 in third quarter insurance claims

The Export Development Corporation has paid 17 claims totalling $435,487 to Canadian exporters under its exports insurance programs during the quarter ending Sept. 30, 1981.

This brings claims paid during the current calendar year to 115 with a total value of $6,228,640.00.

Ten of the 17 claims involved defaults; six insolvencies; and one, repudiation. EDC does not disclose specific details of insurance settlements or the names of exporters involved.

EDC's export credit insurance programs protect Canadian exporters in cases in which foreign buyers are unable or unwilling to pay their bills as a result of certain commercial or political developments.

The claims by country were: U.S.A. — eight; and Algeria, Brazil, Costa Rica, France, Grenada, the Netherlands Antilles, Sudan, Sweden and West Germany — one each.

The commodities on which claims were paid were auto brake parts; food related products; sportswear; skates; water tube boiler; aircraft; mouldings; optical frames; chain saw parts; live lobsters; chimney/fire-place products; vinyl sheet; ladies' handbags; plastic tubing and engineering services.



A loan agreement of U.S. $7-million recently was signed between the Export Development Corporation (EDC) and Fundidora Monterrey, S.A., of Mexico to support a sale by Dominion Engineering Works Ltd. (DEWL) of Montreal. The sale involves the supply of four grinding mills to Fundidora Monterry, S.A., for use in an iron ore concentrating plant being built on the site of the Hercules iron mine in northern Mexico. Complementary financing is being provided by Toronto-Dominion Bank under a separate loan agreement. Shown at the signing ceremony at the Quebec Region office of EDC are, left to right, seated, Murray J. Stewart, Manager, Metal and Mining Section, DEWL; Jean Arès, Vice-President, Loans, EDC; Lic. Arturo Garcia-Torres, Director de Finanzas y Control, Fundidora Monterrey; Jean Ricard, Manager, Cash, Credit and General Accounting, DEWL; standing, Sara Healy, Manager, U.S.A. and Caribbean Department, EDC, and Zoran Zivic, Sales Manager, Mining Equipment, DEWL.

Forfaiting, Credit Lines

(continued from page 1)

incorporating forfaiting into our services framework, we felt that it wa an ideal way to provide fast, simple, fixed-rate financing for small-and medium-sized transactions for credit periods of from two to five years," he said. "Also, since documentation is kept to a minimum, the exporter can carry the ball most of the way."

Forfaiting is well-established in Europe and part of EDC's objective i providing the service is to act as a catalyst for its increased use in Canada, he said.

"You might have noticed that with the Canadian banking community there is now also forfaiting activity and we are pleased to see the promotion of this financing technique," he said.

Workshops on forfaiting are being held in each of EDC's regions to acquaint exporters with the service.

xporting success can only come 'om teamwork — EDC Chairman

uccess in exporting can only come ut through unified, co-ordinated work on the part of all the parties lved, Sylvain Cloutier, Chairman e Board and President of Export elopment Corporation, told the nal meeting of the Canadian ort Association Oct. 20.

Exporting is a field that calls for ed and co-ordinated action, and is not just simply a motherhood ment," Mr. Cloutier said. "We at C, you in the exporting mmunity, the chartered banks, and government must work together or r the penalties of isolation."

Mr. Cloutier outlined three specific ctives of EDC for increasing the fits of teamwork in the coming — parallel financing between C and the Canadian International elopment Agency (CIDA); roved relations with multilateral ncing organizations like the World k, and more vigorous efforts to h up business potential abroad Canadian exporting capacity at e.

Mr. Cloutier said EDC intends to k closely with all concerned, cially the Department of Industry, de and Commerce, to make more ctive use of the excellent ligence the Corporation frequently s up on projects and opportunities ther countries.

e said a recent example of this was El Cerrejon coal project in mbia, which involves a possible illion in Canadian exports. After project was identified by EDC ers, potential Canadian suppliers e advised through direct contact, Department of Industry, Trade & nmerce, and coverage in EDC s. As a result, several Canadian is now are registered with the right ombian authorities and are actively suing business opportunities.

dditionally, Mr. Cloutier said, C is keeping up its own discussion the Colombians to maintain the fidence already established with n that Canadian exporters will be ked up with excellent project ncing.

nother area that EDC intends to sue is the development of closer tions with multilateral financing



Sylvain Cloutier

organizations such as the World Bank, the Asian Development Bank, and the Inter-American Development Bank, Mr. Cloutier said. In this, EDC will be working with the whole Canadian team, including government agencies and departments.

He said that these organizations represent a high potential source of effective business development and EDC intends to concentrate time and people on the development of close business relations with them.

"The result of this activity, we think, will be to identify attractive projects at an early stage when there is a reasonable opportunity for Canadians to become effectively involved," he said.

Mr. Cloutier said the timing for improved relations is propitious because the multilateral banks are under pressure to extend their available resources.

We judge from recent discussions in Washington that they are more open than ever before to including co-financing participation with EDC," he said. "If the teamwork is effective, there is real potential to use EDC services as an entrée to significantly broaden the business available for Canadian exporters."

Mr. Cloutier said another area for continuing development is parallel financing between EDC and CIDA.

"Both our organizations are committed to this and during the past year, parallel financing has been effective in facilitating the Canadian supply of locomotives to Egypt; of electrification equipment and services for the Cameroon, and goods and services for the Bukit Asam project in Indonesia," he said.

"Parallel financing with CIDA is not a substitute for credit mixte nor is it predatory financing made respectable," he added. "However, in markets where valid EDC and CIDA objectives coincide, effective teamwork enables Canada, as the old saying goes, to do well by doing good."

On the subject of interest rates, Mr. Cloutier said he could assure the CEA that EDC is working diligently with the government to maintain the provision of appropriate capital to sustain effective support for export financing.

"But I must also be realistic in cautioning that there is just not enough public money available to meet an open-ended requirement," he added.

In closing, Mr. Cloutier stressed, as he has done frequently, that teamwork between EDC and the participants in an export transaction is most effective when there is consultation between them at the earliest possible moment.

"We believe that financing and risk management should be an integral part of your marketing plans, but like air conditioning for an automobile, they are very difficult to add on once the car has reached the showroom floor," the president said.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Division, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Confidentiality on EDC Interest Rates — The Reasons Why

Why does the Export Development Corporation (EDC) not disclose the interest rates it charges on individual lending transactions? Because confidentiality is essential to the operation of a flexible, negotiated financing system; an approach aimed both at being competitive and getting the best possible return for Canada.

EDC lends money to foreign buyers to support the sale of Canadian capital goods and services. In negotiating the financing terms, including interest rates, each transaction is treated as a separate entity with its own competitive dynamics.

The advantage of this type of approach over one in which the terms are fixed and posted stems from the fact that while interest rates and financing terms are important, they are not exclusive determinants of success in an export sale.

The other determinants include price, quality, delivery, after-sale service and marketing skills; and it is the combination of them — the total package — that spells success or failure for an export proposal.

Additionally, it is the inter-relationship of the determinants that decides the return for Canada through the price paid and the return on financing.

In a closely competitive situation, EDC has little room to bargain on financing, but in one where a Canadian proposal has advantages, there is room to do so.

Furthermore, in any given transaction, the buyer places different weight on the determinants. Some buyers are price-sensitive, others are financing-sensitive, and still others are sensitive to quality. As a result, tradeoffs are possible in one area in return for advantages in another.

It should be noted that within the framework of financing terms, the overall yield to EDC is a function of the face rate of interest, fees payable by the borrower and charges payable by the exporter, which ultimately may bear upon price. Another influence on achievable yield can be the length of the loan repayment term, an especially important factor when cash flow is a concern for the borrower. The optimum combination is variable and is determined through negotiation with due regard as to whether the borrower is interest rate, fee, price or cash flow sensitive.

Consequently, the approach used by EDC in order to get the best return on its financing is to assess each transaction on its merits, establish a strategy, and then negotiate without prior disclosure of its position to any other than the Canadian exporter.

By using the flexible, negotiated approach, EDC maintains the ability to get the best return that competitive circumstances will allow by tailoring a package to the characteristics of the transaction and the customer. The flexible, negotiated approach involves the investment of more time and more human skill than the fixed and posted approach, but greater benefits accrue.

Another reason EDC does not disclose its interest rates is that in almost every export transaction, there is some form of foreign financing competition, usually supported by a government agency similar to EDC. If interest rates were disclosed, it would weaken the Canadian position by revealing to competitors the heart of the negotiating strategy.

If EDC were to adopt a posted interest rate system, the posted rate, even if expressed as a minimum, would become, in reality, the maximum obtainable on any transaction. The only negotiating option is one way — downward.

Furthermore, if the posted rate system is applied rigidly, then it removes the option in a closely competitive situation to make exceptional concessions on financing terms when justified by the overall value of the export transaction. Consequently, the operation of a non-negotiable, posted system can be disadvantageous in two ways: transactions can be lost for Canadian exporters through lack of flexibility to negotiate a competitive package, or return to Canada is not optimized because money is unnecessarily "left on the table" to the advantage of the borrower.

Failure to optimize the return to EDC on each transaction, particularly in times of scarce public resources, could impact negatively on the extent of financing services available for the whole Canadian export effort. When resources are definite, negotiating capability becomes doubly important as a means of extending broad suppo ability, avoiding arbitrary rationing, and reducing the need for Governmer support.

It has been argued that EDC could still maintain its flexible, negotiated approach, but disclose the rates on loans after agreements have been signed. However, in practice, such a policy would be counter-productive. The lowest disclosed interest rate would become the standard demande by borrowers for transactions still under negotiation. For example, EDC might be involved in a transaction where a Canadian advantage allows room to bargain hard. But, the disclosure of an interest rate on a loa negotiated in a very tight competitive situation would take away that advantage because the prospective borrower would expect equal treatment. Once interest rates are disclosed, they become the lowest common denominator and the opportunity to improve return is compromised.

EDC recognizes that a Crown corporation must be accountable to the people of Canada, and that some people regard the disclosure of its interest rates as part of that accountability. EDC's response to the principle of accountability is to present a comprehensive annual repo to Parliament in which the aggregate results of its activities are clearly spelled out, and by which its overall stewardship can be assessed.

In addition, EDC internally conducts a constant evaluation of all loan negotiation activity to determine whether the flexible, negotiated approach is achieving results. Although the best data EDC can obtain shows the business lost by Canada due solely to uncompetitive financing is relatively small, it still should be understood that just as business is won by a combination of inter-related determinants, so too business is lost if the overall combination lacks attractiveness.

(continued on page 5)

inancing agreements for October

nancing agreements concluded
ng the period Sept. 28 to Nov. 17
:

– A U.S.$ 510,000 allocation
r a line of credit with Banco
otecario y de Fomento de Chile
co BHC) to support the sale of a
ng machine by Loopco Canada
of Stoney Creek, Ont., to
pania Industrial de Tubos de
o S.A. (CINTAC) of Chile.

– A U.S.$ 195,616 allocation
r a line of credit with Industrial
era Mexico S.A. and Associated
panies (IMMSA) to support the
of two Model JL-450 Jarco
ps by Jarvis Clark Co. Ltd. of
h Bay, Ont., to IMMSA. The
of Montreal will be financing
costs in connection with the
saction.

– A U.S.$ 10-million line of crdit
ement with the Development
k of the Philippines (DBP) which
tended to assist Canadian
rters competing for sales in the
ippines by providing the
ippine buyer with a simple and
y accessible credit facility through
P.

– A U.S.$ 10-million line of credit
ement with Interbanca — Banco
Finanziamenti A Medio E Lungo
nine S.p.A. (Interbanca) of Italy
h is intended to assist Canadian
rters competing for sales in Italy
roviding Italian buyers with a
le and easily accessible credit
ity through Interbanca.

– A U.S.$ 122.7-million loan
ement to support the sale of goods
services in connection with the
portation aspects of the Bukit
m thermal power megaproject in
nesia. Contracts to be let in
ada will involve the supply of
neering services, locomotives,
per cars, rails, fastenings, switches,
ice equipment, microwave radio
multiplex equipment, telephone
ems, mobile radio systems, and
veyors and other coal handling
pment.

– A U.S.$10-million line of credit
ement with Development Finance
poration (DFC) of New Zealand
upport the sale of Canadian goods
services by various Canadian
orters to New Zealand.

– A Cdn. $27.9-million loan
ement to support a sale of
ineering services by H.A. Simons (International) Ltd. of Vancouver and boiler parts by Babcock & Wilcox Canada Ltd. of Cambridge, Ont., to Australian Paper Manufacturers Ltd. (APM) of Matraville, New South Wales, Australia.

— A U.S.$ 7-million loan agreement to support the sale of four grinding mills by Dominion Engineering Works Ltd. (DEWL) of Montreal to Fundidora Monterrey S.A. of Mexico.

— A U.S.$ 2-million line of credit agreement with Corporacion Financiers Colombiana (CFC) to assist Canadian exporters competing for sales in Colombia by providing the Colombian buyer with a simple and easily accessible line of credit facility through Corporacion Financiera Colombiana.

— A U.S.$ 2.1-million financing agreement to support the sale of two DHC-6 Series 300 Twin Otter aircraft, optional equipment, and avionics by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to Aerolineas Centrales de Colombia S.A. (ACES) of Colombia. The borrower is Banco Ganadero S.A. of Colombia which will onlend the funds to the airline.

— A U.S.$ 2.1-million financing agreement to support the sale of 20 PT6A-36 aircraft engines and accessories by Pratt & Whitney Aircraft of Canada Ltd. of Longueuil, Que., to Israel Aircraft Industries Ltd. (IAI). The borrower is Bank Hapoalim of Israel which will onlend the funds to the aircraft company.

— A U.S.$ 76,500 allocation under a line of credit with United Mizrahi Bank Ltd. of Israel to support the sale of one MF 860 combine and accessories by Massey-Ferguson Industries Ltd. of Toronto to a private buyer in Israel through Massey-Ferguson Industries Ltd.'s distributor in Israel, Israel Motors Co.

Confidentiality

(continued from page 4)

One of the most essential ingredients of the flexible, negotiated approach is early consultation between the exporter, EDC and banks which may be participating in the Canadian package. It should be appreciated that at the earliest possible opportunity, EDC will notify the exporter of the terms it intends to seek in order that EDC, the exporter and the banks can work out a cooperative strategy. Thus, confidentiality becomes the mutual responsibility of the Canadian team. It has been EDC's experience that exporters understand the Corporation's policy on confidentiality and, on balance, favour the benefits which flow from a commercially principled, flexible financing system.

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. — call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — call operator and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 241-1905

CONTACT LIST FOR EXPORTERS

Export Development Corporation

HEAD OFFICE:

110 O'CONNOR STREET, OTTAWA, ONTARIO K1P 5T9
TELEPHONE: (613) 237-2570 CABLE: EXCREDCORP TELEX: 053-4136

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

B.A. CULHAM
Senior Vice President
Finance

B.R. KING
Senior Vice President,
Corporate Affairs

J. ARÈS
Vice President, Loans

D.A. KEILL
Vice President, Insurance

J.R. HEGAN
Vice President, Marketing an
Communications

E.G. LAW
Vice President, Human Resources
and Administration

S.A. GILLIES
Corporation Secretary

SOUTH AMERICA DIVISION

J.R. PAQUETTE
Assistant Vice President
South America Division

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

M.J. GLYNN
Manager, South America West

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

P.A. FORAN
Manager, South America East

NORTH AND CENTRAL AMERICA DIVISION

K.J. O'BRIEN
Assistant Vice President
North and Central America
Division

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

J.G. HALPIN
Manager, Mexico and
Central America

U.S.A & CARIBBEAN DEPARTMENT

S.E. HEALY
Manager, U.S.A &
Caribbean

EUROPE DIVISION

P. KAVANAGH
Assistant Vice President
Europe Division

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

W.J. JAMES
Manager, Eastern Europe

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

A.I. GILLESPIE
Manager, Western Europe

ASIA DIVISION

M. BAKKER
Assistant Vice President
Asia Division

FAR EAST DEPARTMENT

R. VAN ADEL
Manager, Far East

MIDDLE EAST AND SOUTH ASIA DEPARTMENT

D. CURTIS
Manager, Middle East and
South Asia

AFRICA DIVISION

J.L. GORDON
Assistant Vice President
Africa Division

NORTH AND WEST AFRICA DEPARTME

D. DELAHOUSSE
Manager, North and West
Africa

SOUTH AND EAST AFRICA DEPARTMENT

J.M. BALINT
Manager, South and East
Africa

REGION OFFICES

IN VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel: (604) 688-8658
Toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary and Victoria: call operator and ask for Zenith 08659
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 241-1905

R. HUNT
Assistant Vice President,
Western Region

J. SIDDON
Manager Business Development
Department

A.R. TUCKER
Manager, Client Services Department

R.A. JOHNSON
Senior Business Development Officer

T. KEATING
Business Development Officer

IN TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 2600, Box 64,
1 First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
Toll free from Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor: call operator and ask for Zenith 85920
Telex: 06-22166

G.R. HAMMOND
Assistant Vice President,
Ontario Region

R.G. WEST
Manager,
Business Development Department

G.F. MAHONEY
Manager, Client Services Department

D. PREVOST
Senior Business Development Officer

R.J. MISON
Business Development Officer

D. LITTLE
Business Development Officer

T.N. KOWBEL
Business Development Officer

IN MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
(514) 876-2840

A.O. WERLEN
Assistant Vice President*
Quebec Region

H. CHÉNIER
Manager,
Business Development Department

M.R. BEAUCHAMP
Manager, Client Services Department

J. TOWNSEND
Senior Business Development Officer

C. BRAIS
Business Development Officer

G. GAUTHIER
Business Development Officer

D. CHICOYNE
Business Development Officer

J. BLAIS
Business Development Officer

*D. MACKEY
(Effective 1/1/82)

IN HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporatio
Suite 1401,
Toronto-Dominion Bank Buildin
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
Toll Free from St. John's, Nfld., Sydney, N.S., Charlottetown, P.I. Fredericton, Moncton and Saint N.B.: call operator and ask for 2 02300
Telex: 019-21502

C.T. WOOD
Manager, Atlantic Region

Y. SAWAYA
Client Services Officer

PERSONNES-RESSOURCES POUR LES EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL

110, RUE O'CONNOR, OTTAWA, ONTARIO, CANADA K1P 5T9

TÉLÉPHONE: (613) 237-2570 CÂBLE: EXCREDCORP TÉLEX: 053-4136

SYLVAIN CLOUTIER
Président du Conseil et Président

B.A. CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

B.R. KING
Vice-président supérieur
Services

J. ARÈS
Vice-président
Prêts

D.A. KEILL
Vice-président
Assurances

J.R. HEGAN
Vice-président
Commercialisation et
Communications

E.G. LAW
Vice-président
Ressources humaines et
Administration

S.A. GILLIES
Secrétaire de la Société

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

J.R. PAQUETTE
Vice-président adjoint
Division de l'Amérique du Sud

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

M.J. GLYNN
Directeur
Amérique du Sud (Ouest)

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

P.A. FORAN
Directeur
Amérique du Sud (Est)

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

K.J. O'BRIEN
Vice-président adjoint
Division de l'Amérique du Nord et de l'Amérique centrale

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

J.G. HALPIN
Directeur
Mexique et Amérique centrale

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

S. HEALY
Directrice
États-Unis et Caraïbes

DIVISION DE L'EUROPE

P. KAVANAGH
Vice-président adjoint
Division de l'Europe

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

W. JAMES
Directeur
Europe orientale

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

A.I. GILLESPIE
Directeur
Europe occidentale

DIVISION DE L'ASIE

M. BAKKER
Vice-président adjoint
Division de l'Asie

SERVICE DE L'EXTRÊME-ORIENT

R. VAN ADEL
Directeur
Extrême-Orient

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'ASIE DU SUD

D. CURTIS
Directeur
Moyen-Orient et Asie du Sud

DIVISION DE L'AFRIQUE

J.L. GORDON
Vice-président adjoint
Division de l'Afrique

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

D. DELAHOUSSE
Directeur
Afrique du Nord et de l'Ouest

SERVICE DE L'AFRIQUE DU SUD ET DE L'EST

J.M. BALINT
Directeur
Afrique du Sud et de l'Est

SUCCURSALES RÉGIONALES

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(Sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria: demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Facsimilé: (604) 241-1905

R.G. HUNT
Vice-président adjoint,
Région de l'Ouest

J.G. SIDDON
Directeur,
Service de la Promotion commerciale

A.R. TUCKER
Directeur,
Services aux clients

R.A. JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

T. KEATING
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64,
1 First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(Sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor: demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimilé: (416) 360-8443

G.R. HAMMOND
Vice-président adjoint,
Région de l'Ontario

R.G. WEST
Directeur,
Service de la Promotion commerciale

G.F. MAHONEY
Directeur,
Services aux clients

D. PREVOST
Agent principal de la promotion commerciale

R.J. MISON
Agent de la promotion commerciale

D. LITTLE
Agent de la promotion commerciale

T.N. KOWBEL
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124
Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881
Télex: 05-25618
Facsimilé: (514) 876-2840

A.O. WERLEN
Vice-président adjoint,*
Région du Québec

H. CHÉNIER
Directeur,
Service de la Promotion commerciale

M.R. BEAUCHAMP
Directeur,
Services aux clients

J. TOWNSEND
Agent principal de la promotion commerciale

C. BRAIS
Agent de la promotion commerciale

G. GAUTHIER
Agent de la promotion commerciale

D. CHICOYNE
Agent de la promotion commerciale

J. BLAIS
Agent de la promotion commerciale

*D. MACKEY
(à partir du 1/1/82)

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401,
Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(Sans frais de Saint-Jean (T.-N.), Sydney (N.-E.), Charlottetown (I.-P.-E.), Fredericton, Moncton et Saint-Jean (N.-B.): demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

C.T. WOOD
Directeur,
Région de l'Atlantique

Y. SAWAYA
Agent des services aux clients

1er novembre 1981

Accords de financement conclus en octobre

Les accords de financement conclus par la SEE du 28 septembre au 17 novembre ont été les suivants:

— Une affectation de 510,000 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banco Hipotecario y de Fomento de Chile, en vue d'appuyer la vente d'une machine à fendre par Loopco Canada Ltd., de Stoney Creek, Ontario, à Compania Industrial de Tubos de Acero S.A., (CINTAC) du Chili.

— Une affectation de 195,616 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Industrial Minera Mexico S.A., and Associated Companies (IMMSA), en vue d'appuyer la vente, à IMMSA, de deux Jarco Scoops JL-450 par Jarvis Clark Co. Ltd., de North Bay, Ontario. La Banque de Montréal financera les frais locaux relatifs à l'opération.

— Une ligne de crédit de 10 millions $ E.-U. avec la Banque de développement des Philippines (BDP). Cette ligne de crédit vise à améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire aux Philippines en fournissant aux acheteurs philippins une facilité de crédit simple et facile, par le truchement de la BDP.

— Une ligne de crédit de 10 millions $ E.-U. avec Interbanca — Banco Per Finanziamenti A Medio E Lungo Termine S.p.A. (Interbanca), Italie, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec l'Italie en fournissant aux acheteurs italiens une facilité de crédit simple et d'accès facile, par le truchement d'Interbanca.

— Une convention de prêt de 122.7 millions $ E.-U., en vue d'appuyer la vente de biens et services dans le secteur des transports, dans le cadre du mégaprojet d'aménagement de la centrale thermique de Bukit Asam, en Indonésie. Les contrats signés avec le Canada portent sur la fourniture de services d'ingénierie, de locomotives, de wagon-trémies, de rails, de pièces d'assemblage, d'interrupteurs, de matériel de service, de matériel multiplex et de radios à ondes courtes, de téléphones, de radios mobiles, de convoyeurs et d'autre matériel de manutention du charbon.

— Une ligne de crédit de 10 millions $ E.-U. avec la Development Finance Corporation (DFC) de Nouvelle-Zélande, en vue d'appuyer les ventes de biens et services que les exportateurs canadiens voudraient réaliser dans ce pays.

— Une convention de prêt de 27.9 millions $ Can., en vue d'appuyer la vente de services d'ingénierie par H.A. Simons (International) Ltd. de Vancouver et de pièces de chaudière par Babcock & Wilcox Canada Ltd. de Cambridge, Ontario, à l'Australian Paper Manufacturers Ltd., de Matraville, Nouvelles-Galles du Sud, Australie.

— Une convention de prêt de 7 millions $ E.-U., en vue d'appuyer une vente de quatre broyeurs par les Ateliers d'ingénierie Dominion Ltée, de Montréal, à Fundidora Monterrey S.A., du Mexique.

— Une ligne de crédit de 2 millions $ E.-U. avec la Corporacion Financiera Colombiana, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Colombie en fournissant aux acheteurs colombiens une facilité de crédit simple et facile, par le truchement de la Corporation Financiera Colombiana.

— Un accord de financement de 2.1 millions $ E.-U., en vue d'appuyer la vente de deux Twin Otter DHC-6, série 300, de matériel en option et de matériel électronique par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. de Downsview, Ontario, à Aerolineas Centrales de Colombia S.A., de Colombie. L'emprunteur, la Banco Ganadero S.A. de Colombie, prêtera les fonds au transporteur aérien.

— Un accord de financement de 2.1 millions $ E.-U., en vue d'appuyer la vente de 20 moteurs d'avions PT6A-36 et d'accessoires par Pratt & Whitney Aircraft du Canada Ltée, de Longueuil, Québec, à Israel Aircraft Industries Ltd (IAI). L'emprunteur, la Banque Hapoalim d'Israël, prêtera les fonds au transporteur aérien.

— Une affectation de 76,500 $ E.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la United Mizrahi Bank Ltd. d'Israël, en vue d'appuyer la vente par Massey-Ferguson Industries Ltd., de Toronto, d'une moissonneuse-batteuse MF 860 et d'accessoires destinés à un acheteur privé qui s'approvisionnera auprès d'Israel Motors Co., le distributeur israélien de Massey-Ferguson.

Taux d'intérêt de la SEE

(suite de la page 4)

SEE et les banques qui peuvent participer à l'offre canadienne, dès qu'une opération est envisagée. Le plus tôt possible, la SEE informera l'exportateur des conditions qu'elle cherchera à obtenir, de façon à ce que la SEE, l'exportateur et les banques puissent établir une stratégie commune. La discrétion devient alors la responsabilité mutuelle de toute l'équipe. D'après l'expérience de la SEE, les exportateurs comprennent la politique de la SEE sur le caractère confidentiel des opérations et préfèrent les avantages d'une méthode de financement basée sur des principes commerciaux souples.

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél.: (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136
Facsimilé (613) 237-2690

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881, Télex: 05-25618
Facsimilé: (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.), Charlottetown (I.-P.-É.). Sydney (N.-É.), Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) — demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimilé: (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Facsimilé: (604) 241-1905

Pourquoi la SEE ne divulgue pas ses taux d'intérêt

Pourquoi la Société pour l'expansion des exportations (SEE) ne dévoile-t-elle pas le taux d'intérêt de chacun de ses prêts? Parce que, pour négocier un financement avec souplesse, il est essentiel de maintenir le caractère confidentiel des opérations. Ainsi, on peut être compétitif et obtenir le meilleur rendement possible pour le Canada.

La SEE consent des prêts aux acheteurs étrangers pour appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens. Au moment de la négociation des conditions de financement, dont font partie les taux d'intérêt, chaque opération est considérée séparément, compte tenu des éléments compétitifs qu'elle comporte.

L'avantage de cette façon de procéder, par opposition à celle où les taux sont fixes et affichés, vient de ce que même si les taux d'intérêt et les conditions de financement jouent un rôle important, ils ne sont pas les facteurs déterminants du succès d'une vente à l'exportation.

Parmi les autres facteurs, il y a le prix, la qualité, la livraison, le service après-vente et la mise en marché. C'est l'ensemble de tous ces éléments qui détermine le succès ou l'échec d'un projet d'exportation.

En outre, l'agencement de ces facteurs conditionne le bénéfice qu'en retire le Canada, par le biais du prix d'achat et du rendement sur le financement.

En situation de concurrence serrée, la SEE a peu de marge de manoeuvre pour marchander le financement, ce qui n'est pas le cas lorsque l'offre canadienne est avantageuse.

De plus, l'importance que l'acheteur accorde à chaque facteur varie d'une opération à l'autre. Certains sont sensibles au prix, d'autres au financement, d'autres encore à la qualité. Certains inconvénients peuvent donc être compensés par des avantages.

Il est bon de souligner qu'en ce qui concerne les conditions de financement, le rendement global qu'obtient la SEE est fonction du taux d'intérêt nominal, des commissions payables par l'emprunteur et des frais demandés à l'exportateur, éléments qui peuvent tous avoir une incidence sur le prix. La durée du remboursement du prêt, facteur particulièrement important lorsque l'emprunteur se soucie de ses liquidités, peut aussi influer sur le rendement qu'il est possible d'atteindre. La meilleure combinaison peut varier pendant les négociations, selon que l'emprunteur se préoccupe davantage des taux d'intérêt, des commissions, du prix ou des liquidités.

Par conséquent, pour obtenir le meilleur rendement sur son financement, la SEE évalue chaque opération selon ses mérites, établit une stratégie et négocie ensuite sans dévoiler sa position à quiconque, sauf à l'exportateur canadien.

Grâce à cette approche négociée et souple, la SEE obtient le meilleur rendement possible que peut allouer le jeu de la concurrence, du fait que son montage financier s'adapte aux caractéristiques de l'opération et aux besoins du client. Cette approche demande plus de temps et d'efforts que lorsque les taux sont fixes et affichés, mais elle rapporte davantage.

Si la SEE ne révèle pas ses taux d'intérêt, c'est aussi parce que, pour presque chaque opération d'exportation, la concurrence joue en ce qui a trait au financement. En général, les concurrents sont des organismes gouvernementaux semblables à la SEE. Dévoiler les taux d'intérêt reviendrait à affaiblir la position canadienne, puisque les concurrents connaîtraient alors l'essence de la stratégie de négociation.

Si la SEE affichait ses taux, le taux affiché, même exprimé comme un minimum, deviendrait en fait le maximum possible. Quand on marchande, n'est-ce pas toujours à la baisse?

En outre, si la méthode de l'affichage des taux est appliquée à la lettre, il n'est plus possible, lorsque la concurrence est vive, de faire des concessions exceptionnelles pour les conditions de financement quand la valeur globale de l'opération d'exportation le justifie. Un régime de taux affichés non négociables comporte donc deux inconvénients majeurs: les exportateurs canadiens peuvent perdre des contrats parce que la souplesse nécessaire à la négociation d'un ensemble compétitif est inexistante, ou les bénéfices que peut en retirer le Canada ne sont pas optimisés parce que des conditions très avantageuses sont offertes à l'emprunteur sans que cela soit nécessaire.

Si le rendement qu'obtient la SEE sur chaque opération n'était pas maximisé, en particulier lorsque les fonds publics sont limités, les services de financement à l'appui de tous les efforts canadiens à l'exportation pourraient en souffrir. Quand les ressources sont limitées, il est doublement important de pouvoir négocier. C'est ainsi que l'on peut élargir son appui, éviter un rationnement arbitraire et réduire la nécessité du concours de l'État.

Certains ont avancé que la SEE pourrait continuer de négocier avec souplesse mais révéler les taux consentis sur les prêts une fois que les contrats sont signés. En pratique, une telle politique serait néfaste. Le plus faible taux qui serait dévoilé deviendrait celui que les emprunteurs s'attendraient à obtenir pour les opérations en cours de négociation. Supposons que la SEE soit en train de négocier une transaction où l'avantage du Canada lui permet de marchander à son gré. Si le taux d'intérêt consenti sur une opération où la concurrence est âpre était alors dévoilé, la SEE perdrait son avantage parce que l'emprunteur éventuel voudrait les mêmes conditions. Une fois que les taux d'intérêt sont connus de tous, ils deviennent le plus petit dénominateur commun et la possibilité d'augmenter le rendement est grandement compromise.

La SEE reconnaît qu'une société de la Couronne doit rendre des comptes aux Canadiens et que, pour certains, dévoiler les taux d'intérêt fait partie de ce processus. La SEE rend des comptes en présentant chaque année au Parlement un rapport précis des résultats globaux de ses opérations, permettant de déterminer si sa direction d'ensemble est efficace.

La SEE évalue aussi constamment toutes ses négociations de prêt pour établir si cette approche axée sur la négociation et la souplesse porte ses fruits. Même si les meilleures données que la SEE peut obtenir révèlent que les transactions perdues par le Canada uniquement en raison d'un financement non compétitif sont relativement minimes, il faut bien comprendre que, tout comme un marché conclu est le résultat de la combinaison d'un ensemble de facteurs, un marché se perd quand la combinaison d'ensemble n'est pas assez attrayante.

L'un des éléments les plus importants de l'approche centrée sur la négociation et la souplesse est la consultation entre l'exportateur, la

(suite en page 5)

Pour le président du Conseil de la SEE l'esprit d'équipe est la clé du succès en exportation

L'esprit d'équipe est la clé du succès dans le domaine des exportations, a déclaré M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la Société pour l'expansion des exportations, lors du congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, le 20 octobre dernier.

Qui dit exportation, dit action concertée et bien orchestrée. La SEE, secteur des exportations, les banques à charte et le gouvernement doivent donc collaborer; sinon ce sera l'échec, avec les conséquences que cela implique."

M. Cloutier a précisé les grandes lignes des trois objectifs que la SEE s'est fixés pour accroître les avantages d'une collaboration au cours de l'année à venir: financement parallèle par la SEE et l'Agence canadienne de développement international (ACDI); relations plus étroites avec les organismes de financement multilatéral, tels que la Banque mondiale et efforts plus soutenus pour faciliter les possibilités de débouchés à l'étranger avec les capacités des exportateurs canadiens.

"La SEE entend collaborer étroitement avec tous les intéressés, en particulier avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, en vue d'utiliser plus efficacement les excellents renseignements que la Société obtient souvent à propos de projets et de possibilités à l'étranger. A titre d'exemple, M. Cloutier a parlé du projet houiller d'El Cerrejon en Colombie pour lequel les Canadiens ont la possibilité de réaliser des ventes à l'exportation d'un milliard de dollars. Ce projet a été découvert par des représentants de la SEE et porté à l'attention des fournisseurs canadiens éventuels grâce à des contacts directs, à la publication "Actualités de la SEE" et à l'étroite collaboration du ministère de l'Industrie et du Commerce. C'est ainsi que plusieurs entreprises canadiennes ont déjà communiqué avec les autorités colombiennes intéressées et cherchent à tirer le meilleur parti de ce marché lucratif.

De plus, la SEE poursuit ses discussions avec les Colombiens pour leur confirmer une fois de plus que les exportateurs canadiens seront appuyés par d'excellentes sources de financement de projet.

La SEE se propose aussi d'établir des relations plus étroites avec les organismes de financement multilatéral dont font partie la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement et la Banque interaméricaine de développement. Pour ce faire, la SEE travaillera de front avec toute l'équipe canadienne, y compris les organismes gouvernementaux d'autres pays.



Sylvain Cloutier

Selon M. Cloutier, ces organismes constituent une source fort intéressante de promotion effective des échanges commerciaux. La SEE a donc la ferme intention de consacrer temps et efforts pour établir des liens commerciaux étroits avec ces organismes.

"Nous pensons pouvoir ainsi reconnaître dès leurs premiers stages les projets pour lesquels les Canadiens ont une chance raisonnable d'apporter une contribution efficace."

La conjoncture actuelle est propice à ce genre d'initiative car les banques multilatérales sont pressées d'augmenter leurs ressources disponibles.

"A en juger par nos discussions récentes à Washington, les banques sont prêtes, plus que jamais, à accepter le financement conjoint que propose la SEE. Si la collaboration est efficace, il est fort possible que les services de la SEE servent de porte d'entrée aux exportateurs canadiens, qui pourront ainsi élargir de façon significative leur part du marché.

"Nos deux organismes se sont engagés à cet égard et, cette année, c'est grâce au financement parallèle que le Canada a pu fournir des locomotives à l'Egypte, du matériel d'électrification et des services connexes au Cameroun ainsi que des biens et services destinés au projet de Bukit Asam en Indonésie", de poursuivre M. Cloutier.

"Le financement parallèle avec l'ACDI ne remplace nullement le crédit mixte et il ne s'agit pas d'un financement parasite déguisé. Cependant, sur les marchés où les objectifs de la SEE et de l'ACDI coïncident, l'esprit d'équipe permet au Canada de marquer de très bons points."

En ce qui concerne les taux d'intérêt, M. Cloutier a assuré l'ACE que la SEE s'appliquait du mieux qu'elle le pouvait à mettre en place, en collaboration avec le gouvernement, les modalités qui lui permettront d'avoir le capital requis pour continuer à appuyer le financement des exportations de manière concurrentielle.

"Par contre, il me faut aussi être réaliste et vous prévenir qu'il n'y a tout simplement pas assez d'argent dans les caisses de l'État pour répondre à toutes les demandes."

En guise de conclusion M. Cloutier a mis l'accent, comme il l'a souvent fait par le passé, sur le travail d'équipe entre la SEE et les différents intéressés à une opération d'exportation et combien il est plus efficace de se consulter dès le début des négociations.

"Nous estimons, en effet, que le financement et la gestion des risques doivent faire partie intégrante de vos projets de commercialisation. Comme pour une automobile, si la climatisation n'a pas été préalablement installée, il est beaucoup plus difficile de la faire poser lorsque la voiture se trouve déjà chez le concessionnaire."

"Actualités de la SEE"

est un bulletin mensuel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Approbations du Conseil d'octobre

Le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé à sa réunion d'octobre des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de $ 177.5 millions réparties entre des prêts de $ 74.6 millions, des assurances de $ 77.9 millions et des garanties de $ 25 millions destinés à 18 pays.

Si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront 8,930 années-personne au Canada et intéresseront 120 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: épurateurs d'air de carburateur; ventilateurs de refroidissement du moteur; appareils de contrôle de la température des gaz d'émission et de l'air; outillage et matrices hors-série; plomb et zinc; matériel et services polytechniques; exploration et mise en valeur du pétrole et du gaz naturel; générateurs de vapeur au lignite et matériel connexe; simulateur de vol; niveleuses et pièces de rechange; système de fabrication de pâte thermomécanique; équipement radiotéléphonique; service téléphonique; projet d'exploitation d'une mine de cuivre; outils aratoires; wattheuremètres; machine à mouler par injection et débardeuses.

Etant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, reste encore à mettre la dernière main à certains contrats commerciaux.

La SEE a réglé $ 435,487 d'indemnisations pendant le troisièm trimestre

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a réglé 17 demandes d'indemnisation, d'une valeur globale de $ 435,487 durant les trois mois se terminant le 30 septembre dernier.

Ceci porte à 115 le total des sinistres réglés cette année et leur valeur à $ 6,228,640.00.

De ces 17 demandes, dix sont attribuables à des carences; six à des cas d'insolvabilité et une à une résiliation de contrat. La SEE ne donne pas de précisions sur les sinistres réglés ni les noms des exportateurs intéressés.

Les programmes d'assurance-crédit à l'exportation de la SEE protègent le exportateurs canadiens lorsque les acheteurs étrangers ne peuvent ou ne veulent pas régler leurs factures, pour des raisons de nature commerciale ou politique.

Les États-Unis ont fait l'objet de huit demandes; l'Algérie, l'Allemagne de l'Ouest, les Antilles néerlandaises, le Brésil, Costa Rica, la France, la Grenade, le Soudan et la Suède, d'un chacun.

Les produits visés par les demande étaient les suivants: pièces de freins automobiles, emballages d'aliments, vêtements de sport, patins, chaudière à tubes d'eau, avions, moulages, montures de lunettes, pièces de scies chaîne, homards, accessoires de foyer et de cheminées, feuilles de vinyle, sa à main, tuyauterie en plastique et services d'ingénierie.



Une convention de prêt de 7 millions $ É.-U. a été signée récemment par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et Fundidora Monterrey, S.A. du Mexique, en vue d'appuyer une vente par les Ateliers d'ingénierie Dominion Ltée de Montréal. La vente porte sur quatre broyeurs que Fundidora Monterrey, S.A. installera dans une usine de concentration de minerai de fer actuellement en construction sur le chantier de la mine de fer Hercule, au nord du Mexique. La Banque Toronto-Dominion fournit le reste du financement, aux termes d'une convention distincte. Présents à la cérémonie de signature qui a eu lieu à la succursale du Québec, à Montréal, se trouvaient, de gauche à droite: (assis) MM. Murray J. Stewart, directeur, Section des métaux et des mines, Ateliers Dominion; Jean Arès, vice-président, Prêts, SEE; Lic. Arturo Garcia-Torres, directeur, Finances et Contrôle, Fundidora Monterrey; Jean Ricard, directeur, Trésorerie, Crédit et Comptabilité générale, Ateliers Dominion; (debout) M^lle Sara Healy, directeur, Service des États-Unis et des Caraïbes, SEE et M. Zoran Zivic, directeur des ventes, Matériel minier, Ateliers Dominion.

Lignes de crédit et forfaitage *(suite de la page 1)*

l'initiative revient presque entièremen à l'exportateur."

Il a également ajouté que le forfaitage est bien établi en Europe et qu'en offrant ce service, la SEE cherche notamment à servir de catalyseur pour accroître son utilisation au Canada.

"Vous avez sans doute constaté qu le forfaitage est maintenant pratiqué dans le secteur bancaire au Canada, nous sommes heureux de voir une certaine forme de promotion pour ce type de financement", de conclure M Cloutier.

La SEE organise des séminaires su le forfaitage dans chacune de ses succursales pour faire connaître ce service aux exportateurs.

Actualités de la SEE
novembre 1981

Deux nouveaux services d'assurance de la SEE exclusivement contre les risques politiques

M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE, a annoncé le 20 octobre dernier, lors de son discours au congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, la mise sur pied de deux services d'assurance destinés aux exportateurs qui désirent se prémunir entièrement contre les risques politiques inhérents à leurs crédits à l'exportation.

Selon M. Cloutier, la SEE encourage toujours les exportateurs à assurer les risques politiques et commerciaux dans leur stratégie de gestion des risques, mais elle sait que certains d'entre eux préfèrent assumer eux-mêmes les risques commerciaux. "Que nous soyons ou non d'accord avec le bien-fondé de cette décision, nous savons que le besoin existe", a-t-il ajouté.

"C'est pour cette raison que nous lançons l'assurance globale-risques politiques, qui présente les mêmes caractéristiques que l'assurance globale multirisque, à l'exception de la couverture des risques commerciaux, de même que l'assurance sélective-risques politiques, laquelle permet à l'exportateur de choisir les pays pour lesquels il ne veut s'assurer que contre les risques politiques."

Ces deux nouveaux services viennent s'ajouter à une modification à l'assurance globale multirisque, annoncée en juin dernier, et qui permet aux exportateurs de n'assurer que leurs risques politiques. La SEE veut ainsi aider les exportateurs qui doivent, par exemple, procéder à des expéditions rapides avant même de recevoir des précisions sur le crédit commercial, mais qui, dans l'intervalle, désirent néanmoins s'assurer contre les risques politiques.

En juin dernier également, la SEE a annoncé une autre modification à son programme d'assurance globale multirisque. Désormais, une banque peut être directement assurée pour les créances sur l'étranger que lui cède un exportateur. L'exportateur peut ainsi escompter les créances qu'il détient sur l'étranger et améliorer son fonds de roulement.

"Cette modification a directement contribué à la création, annoncée en octobre, de la Société de financement des exportations de la Banque Royale", de dire M. Cloutier. "Nous espérons sincèrement que cet exemple sera suivi par d'autres banques."

On peut obtenir les circulaires d'information qui décrivent les nouveaux services en s'adressant au Rédacteur, Circulaire d'information, Société pour l'expansion des exportations, C.P. 655, Ottawa, K1P 5T9.

Ces circulaires, qui portent les numéros 81-5 et 81-6, s'intitulent respectivement: "Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales-risques politiques" et "Ce qu'il faut savoir des services d'assurances sélectives-risques politiques".

Intérêt marqué pour les lignes de crédit et le forfaitage

Les lignes de crédit et le forfaitage connaissent un grand succès en tant qu'instruments de financement des ventes à l'exportation de biens d'équipement et de services canadiens, a déclaré M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE, lors du congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, le 20 octobre dernier (voir autre reportage dans le présent numéro).

M. Cloutier a affirmé qu'à la fin du mois de septembre de cette année, la SEE avait aménagé 50 affectations à même des lignes de crédit comparativement à sept au cours de la même période l'année passée. Aujourd'hui, la SEE possède 29 lignes de crédit dans 14 marchés d'envergure alors qu'elle n'en avait que quelques-unes au début de 1980.

Il a ajouté que d'ici la fin de l'année, la SEE devrait avoir établi plus de 40 lignes de crédit et que son objectif était de conclure entre 50 et 60.

"L'institution de ces lignes de crédit est l'une de nos grandes priorités depuis près d'un an et continuera de l'être au cours des prochains mois", de déclarer M. Cloutier.

Il a précisé que le forfaitage, le nouveau service par lequel la SEE achète des billets émis par des acheteurs étrangers à l'ordre d'exportateurs canadiens, connaît lui aussi un succès certain. Ce service a été annoncé en juin dernier et depuis, la SEE a reçu plus de 100 demandes de renseignements, dont près de cinquante portent sur des opérations susceptibles d'être financées par forfaitage.

"L'intérêt marqué que suscite ce service ne peut que nous réjouir, car nous estimons qu'en l'incorporant à nos autres services, nous pourrions fournir rapidement et simplement du financement à taux fixe pour des opérations de petite et moyenne taille justifiant des périodes de crédit de deux à cinq ans", d'expliquer M. Cloutier. "Du fait que les documents requis sont réduits au minimum,

(suite en page 2)

Au sommaire

Approbations du Conseil d'octobre ..... p. 2
Succès des exportations ..... p. 3
Taux d'intérêt de la SEE ..... p. 4
Accords du financement ..... p. 5
Personnes-ressources ..... p. 6

EDC NEWS

December 1981

CA1
TI86
- E21

EDC Forfaiting Workshop series launched in Vancouver, Montreal

nterest was high as EDC kicked off nationwide Forfaiting Workshop mpaign in Vancouver and Montreal n more than 170 exporters, bankers other interested parties ticipating.

he third workshop in the series will eld in Toronto, Jan. 26, 1982.

he recently-announced forfaiting vice is designed to improve trade ncing facilities for small- to lium-sized export transactions olving Canadian equipment and vices.

DC forfaiting is tailored to vide rapid, simplified, fixed-rate ncing at commercial rates for these sactions.

orfaiting is the purchase of ranteed promissory notes payable a foreign buyer to a Canadian orter, thereby providing the orter with immediate cash. These ruments are quite commonly used uropean areas, but are not well wn in North America.

hrough its workshops, EDC nds to help exporters become more iliar with forfaiting and its efits.

Next in series: Toronto Jan. 26

EDC will conduct the *third* in its series of nationwide Forfaiting workshops for Canadian exporters in Toronto, January 26, 1982.

The *free-of-charge* workshop will be held at:

The Constellation Hotel, 900 Dixon Road, Venus Room, Registration: 12:30-1:30 p.m. Workshop: 1:30-4:30 p.m.

Only a limited number of registrants will be accepted. Interested parties are encouraged to contact the EDC Region Office in Toronto:

EDC Ontario Region Office, 2600-1 First Canadian Place, Toronto, Ontario M5X 1B1 (416) 364-0135

In this Issue

oject management
seminars conducted 2
mployment measurement 3
vestment insurance
pact with Sri Lanka 4
n export success 5
nancing transactions
signed recently 6

ASEAN nations are kev area of EDC activi

OTTAWA — The Export Development Corporation is focusing in on the ASEAN group of nations as a key area in its activities, Jean Arès, Vice-President, Loans, told the heads of the ASEAN missions and their senior trade representatives at a meeting here Nov. 4.

Mr. Arès said that already, this year, the total of EDC lending agreements to the ASEAN nations — Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore and Thailand — has reached $165.5 million.

This is more than twice the total for 1980 and nearly half the total for the period from 1961 to 1981 inclusive.

Of the $165.5 million, $12.5 million has been employed to establish lines of credit and the remainder, $153 million, has been in the form of loans.

Mr. Arès said that during the next year, EDC expects to sign seven new lines of credit nations with a million.

(See ENCC

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto
Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
NO: 870 OTTAWA

EDC seminars for industrial analysts:

Assessing project management risks

Unable to convince the client to change his approach to a technical problem, a Canadian company on an overseas project finally packs up its bags and walks away.

Unable to do the job with its original project management team, a Canadian company makes three organizational changes before it finally gets the handle on a project, and comes in with a troublesome loss instead of a handsome profit.

These are two of the horror stories that have prompted the Export Development Corporation to try to lessen the risks encountered on EDC financed projects because of project management problems.

D.H.W. (Doug) Allan, chief engineer of EDC's Industrial Analysis Division (IAD), explains that in early 1981, EDC reviewed the 83 projects it had supported with financing over the previous twenty years.

"We found that 22 had encountered major technical problems," Mr. Allan says, "and in six of the cases, the largest group, the problem was project execution which equates with project management."

As a result, he says, IAD decided to develop a seminar that would help its analysts spot deficiencies in project management in time to do something about them.

"A project that isn't successful isn't good for Canada," Mr. Allan explains. "It also isn't good for the exporter or the client. Everybody loses when a project goes down the drain."

In a narrower sense, an unsuccessful project can cause problems for EDC since in many projects, the cash generated by the project is used to pay off the loan, so if it isn't finished on schedule, or there are cost overruns, "the whole scenario gets out of whack," Mr. Allan explains.

Given the go-ahead by EDC's management, Mr. Allan spent half his time for six months researching the current status of the practice of project management.

His research to-date has involved attending two courses in project management, attending a course in matrix management, reviewing course notes of two other project management courses, reading 12 textbooks on project management, reading some 100 miscellaneous papers on related subjects, discussing project management policies, procedures and experiences with a cross section of major Canadian project exporters, and reviewing the state-of-the-art of project management with international practitioners attending the 1981 joint symposium of the Project Management Institute and the International Management Systems Associations.

Mr. Allan's research culminated in a series of three seminars in November which he conducted on the subject– assessing project management strategies and associated risks. All of IAD's 20 professionals participated in these seminars.

The first day of the seminar was a survey course in which the analysts covered the definition of a project, the history of project management, the project life cycle, the need for project management, project management in the organization, the project manager's functions and responsibilities, the tools of project management and planning and implementing a project. On the second day, the analysts discussed 15 case histories from EDC files, assessing their project management strategies and associated risks.

EDC Experience Counts

"The reason the seminar had to be developed in-house was because of the commercial confidentiality that EDC guarantees its clients," Mr. Allan explains. "In order for us to take advantage of our experience in the field over the past 20 years, we had to stay within our own four walls."

Mr. Allan says that each of the case histories has "some little quirk" that stimulates discussion.

"There's one that involves a multinational, one that involves a little Canadian company, one that has one kind of trouble, another that has another," he explains. "Taken as a whole, you get a pretty good overview of what can go wrong in project management and also a pretty good idea of what to look for to prevent it.

As a result of the benefits from the seminar, EDC has decided to carry th message to the exporting community as well. Mr. Allan has submitted a paper for presentation at the annual conference of the Project Manageme Institute, the international project management forum, and expects to prepare a paper for the Association o Consulting Engineers of Canada. In addition, he is lecturing to graduate students at major Canadian engineering schools.

Condensed versions of the seminar are being presented to the executive committee of EDC, senior management, and operations personnel to demonstrate that projec management is one of the major risk areas in a project transaction.

"What we're saying to everybody i that IAD looks at 20 major subjects when it considers a project, and one the most important ones of that 20 from our standpoint is project management," Mr. Allan explains.

Another fallout of the seminar is that it has developed a systematic approach to project analysis by the analysts.

"There are five major elements to considered," Mr. Allan says. "The fi is the exporting firm's foreign experience with project managemen The second is the proposed project manager's domestic and foreign experience in project management. The third is the proposed project management team organization, an the qualifications of the members. Th fourth is the availability to the proje manager of standardized project-oriented techniques and procedures for modification to the conditions o the project. And finally, there is the firmness of the client's intentions ar the fit of the exporter's proposed project management strategies."

Mr. Allan says that there is no or right way to manage a project. "Wh works for one will not necessarily work for another," he explains. "W

(See PROJECT on page 5)

Constant measure of employment, person-years provide view of successes

rudy Cade of Amherst, N.S.,
ks in a plant that makes
nponents for aircraft that are sold
und the world, like the de
villand Dash 7, Boeing 707, and the
uglas DC-9 Super 80.
ierre Bernier of La Pocatière,
., builds subway cars for the
xico City Metro.
ome of the air conditioners that
n Huston makes in Brantford,
., go to the Middle East.
alph MacPherson in Winnipeg
s furs trapped in Canada for
kets in Europe.
nd in Vancouver, Susan Wong
ks on a sewing machine to make
onal flotation devices for workers
ne North sea oilfields.
rudy, Pierre, John, Ralph and
an — the names are fictitious but
people are real — have one thing
ommon.
he companies they work for are
ported by one or more of the
ort Development Corporation's
rance, guarantee and export
ncing services.
nd during the past year, they had
t of company.
he Corporation estimates that
ng 1981, its services will create or
ntain 140,000 person-years of
ployment in Canada — each
on-year being the amount of work
person does in one year.

ion-Years

erson-year statistics are calculated
n time that EDC provides
rance, guarantee or loan services,
n the result that EDC is able to
pare current figures with figures
n previous months and years.
his comparison enables the
poration to determine whether it is
ieving one of its prime corporate
ls — the optimization of the
adian content of the exports of
ds and services that it supports.
ince a person-year is simply the
unt of work one person does in
year, it would seem like a
tively simple matter to calculate
number of person-years in a given
ar volume.
owever, some sectors of the
nomy are more labor-intensive
n others, industries in some parts
he country pay more for the same
k than industries in other parts,
and other disparities come into play.

As a result, it is necessary to factor these considerations into the calculations.

Since the labor content involved in producing goods is different than the labor content involved in producing services, adjustments must be made accordingly. An adjustment also is necessary to produce an accurate figure for exports supported by Short-Term Global Insurance.

Person-Year Factor

The factor used in calculating person-years for capital goods is an arithmetic average of the person-year impact of the capital goods industries which traditionally have received EDC support. These are: aircraft engines and parts; railway rolling stock; shipbuilding and ship repairing; agricultural machinery and equipment; communications, avionics and electronic equipment; electrical industrial equipment and non-electrical industrial equipment.

In the case of nuclear reactors, the person-year impact is a composite of the person-year impacts for five industries: heating equipment, professional services, fabricated structural metal, boiler and plate works, and miscellaneous fabricated metal.

The factor used in calculating person-years for services is an average of the person-year impact of the service industries which traditionally have received EDC support — engineering, and scientific and computer services.

Finally, the factor for Short-Term Global Comprehensive Insurance is a weighted average of the principal commodities and services which traditionally have been insured by EDC. The two leading commodity groups affecting this factor are forest products, and iron and steel products.

In the annual calculation of person-year factors, EDC follows accepted economic principles and uses methods and econometric models similar to the ones used by other federal government agencies. The method of calculation encompasses a table of industrial sectors for all areas of Canada, and includes indirect effects as well as direct ones. The data base used is the input-output tables of the economy compiled by Statistics Canada. Inflation is taken into account using statistics from Statistics Canada and projections produced by bodies like the Economic Council of Canada and the Conference Board in Canada.

When it is difficult to determine the approximate value of the services component of an export sale, the factor for capital goods is used for the entire transaction.

The factor for capital goods reflects both the direct employment effects within the industry that receives the order and the indirect effects of the order on related industries. In the case of services, the factor reflects only the direct employment effects. In both cases, induced effects that eventually may be felt elsewhere are excluded.

The impact of EDC on Canada's employment picture is demonstrated when a foreign buyer wishes to purchase Canadian capital goods. For every $1 million of Canadian content in capital goods being financed in 1981, EDC estimates that 44 person-years of employment will result.

For every $1 million of Canadian content in services in 1981, the figure is 29 person-years.

This impact also comes into play in the insurance area. If EDC did not insure the foreign accounts receivable of Canadian exporters, many exporters would be less likely to venture outside Canada, with a consequent loss of employment for Canadians.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Division, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Investment insurance pact with Sri Lanka



Initialling an agreement in principle to conclude a bilateral agreement between Canada and Sri Lanka are W.M.P.B. Menikdiwela, left, Secretary to the President of Sri Lanka, and D.A. Keill, right, Vice President, Insurance, EDC.

Another step toward closer economic relations between Canad and Sri Lanka was taken recently w the initialling of a bilateral agreeme in Ottawa between Canada and a delegation from Sri Lanka.

The agreement in principle to conclude a bilateral agreement was initialled Nov. 16 by D.A. Keill, Vi President, Insurance, EDC, on beh of the Government of Canada and W.M.P.B. Menikdiwelà, Secretary the President of Sri Lanka, on beha of the Government of Sri Lanka.

The Government of Sri Lanka m now approve the text of the agreem before a formal signing ceremony, probably in Colombo, can take pla

Bilateral agreements facilitate insurance of investments under ED foreign investment program, which insures Canadian investors against of their overseas investments by reason of political action in the ho country.

The agreements, which are tied directly to the Canadian Foreign Investment Insurance Program administered by EDC, are designe foster increased trade and investm to the mutual benefit of the two signing nations.

Also attending the ceremony we R.C.A. Vandergert, Sri Lankan H Commissioner to Canada; L. Kurukulasuriya, Legal Adviser, th Foreign Ministry of Sri Lanka; M. M.V. Aranwela, First Secretary, t High Commission of Sri Lanka; G Berry and R. Ballhorn, of the Department of External Affairs, a R.K. Rendall, Manager, Foreign Investment Insurance Underwritin and Standards Division, EDC.

As of Oct. 31, EDC had bilater agreements with 30 countries: Antigua, Barbados, Belize, Camer Dominica, Fiji, Gambia, Ghana, Grenada, Guinea, Guyana, Haiti, Indonesia, Israel, Jamaica, Liberi Malawi, Malaysia, Montserrat, Morocco, Pakistan, Rwanda, Sai Kitts-Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent, Senegal, Singapore, Trinl & Tobago, Western Samoa and Yugoslavia.

EDC Board decisions involve $524 million in transactions

At its meeting Nov. 25, the Board of Directors of the Export Development Corporation approved export financing transactions totalling $524 million involving loans of $195.8 million, insurance of $300.1 million and guarantees of $28.1 million to 20 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 10,690 person years of employment in Canada and will involve 171 exporters and major suppliers.

The transactions involve such goods and services as: forestry products, potash, construction materials and machinery; oil drilling services; drilling equipment; aircraft, spares and support services; a digital flight simulator, including on-site installation, calibration and related support services; two laminated timber buildings; hotel construction; injection moulding machines; a mobile water drilling rig, and four front-end loaders.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved could not be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

dustries Provinciales Ltée.

growing exporter of essential items

t. Damien de Bellechasse, Quebec Toothbrushes, household articles kitchenware: only a few of an nding list of little things we find ispensable for our daily needs. racted by their design, purpose or e, we purchase these items without ng the matter further thought. At Damien de Bellechasse, Quebec, e is one company, Industries vinciales Ltée (IPL), that cializes in these essential items. ounded in 1939 by Mr. Emile tivier, IPL started out nufacturing only brooms and ps. In 1950, IPL branched out into shes of all kinds, making thbrushes their specialty. Later, a ll injection moulding press was chased to produce plastic



L makes a new range of high ulity plastic kitchenware for international market. In 1981, L completed its selection with a assortment of kitchen utensils. see here how two of these made.

thbrush handles. "Plastic was also d for a wide variety of industrial ducts varying from milk and soft nk crates to maple syrup pails", s Vice-president M.J. Métivier. Since then, IPL has grown steadily, er ceasing to make innovations in process. Today, the company is of the largest of its kind in nada, providing a range of about different products. In 1978, IPL rketed a new set of high-quality stic kitchenware called "Collection ".

Exports represent 12% of IPL's annual sales which are about $24 million so far this year. The company exports fish packing containers and shipping crates which are purchased by New England fishermen. "Our 'Collection IPL' products are exported mainly to Australia, Germany, France, Scandinavia and Italy", says Mr. Métivier, "and have won IPL several prizes for their design and quality".

IPL insures its export credits with Export Development Corporation.

The 200,000 sq. ft. IPL factory requires a staff of 450, including engineers, technicians and designers.

The company has 37 injection moulding machines and three (3) extruders of the latest design.

From a small family undertaking which manufactured only brushes, IPL now sells internationally and competes with all the well-known trade names. The company's success is due mainly to the competent and dynamic management of the four Métivier brothers: Rémi is president, Julien vice-president, Benoît head of administrative services, and Clément in charge of research and development of maple syrup production devices.

Project management seminars to improve risk assessment

(continued from page 2)

the analyst has to do is to rely on his personal judgment, based on his own experience of men and affairs. The appraisal of management is an art, not a science, but it must be done in a systematic way."

One of the problems of IAD analysts is that often they are asked to analyze a project proposal in its initial stages. "It is the equivalent of trying to look into a crystal ball that hasn't been cast yet," Mr. Allan says. "And yet it is necessary that we do it, which is even more reason for us to develop and refine our techniques and upgrade the quality of our analyses."

Mr. Allan says there is nothing really new about project management. The pyramids, for instance, could not have been built without it. "What has happened is that by the mid-1950's, advanced technology-oriented projects were attaining such levels of technological complexity that they were defying efforts at logical and detailed management with the planning and scheduling techniques then available," he says. "Almost simultaneously, both du Pont Corporation and the U.S. Navy Polaris missle program developed specialized techniques for planning, scheduling and controlling the interaction of very large and technically complex modern projects."

The Navy system, called PERT (Program Evaluation and Review Technique), and the du Pont system, called CPM (Critical Path Method), both have been revised and refined, and new techniques have been developed as projects have become larger, more important to the success of organizations, and even vital to national interests.

Project management techniques now are used to design new aircraft, develop computerized information systems, and conduct manned spacecraft missions, as well as to build buildings, dams, power stations and other traditional construction projects.

Mr. Allan says the next step is to develop seminars that will help IAD analysts identify the ingredients that cause trouble in other problem project areas.

For instance, of the 22 EDC-supported projects that developed problems, five involved the supply of raw materials and five financing. Three others were plagued by commercial disputes, two by problems in marketing the end product, and two by political unrest.

For the moment, though, project execution is the area of concentration, and the problems in some case histories studied include local contractor deficiencies, bankruptcy of the exporter, an inadequate project management team, disregard of a legal commitment, and what was officially declared in one case as "precipitous project initiation."

"In each case, the problem would not have developed if the project management had been more aware of the potential risks," Mr. Allan says.

Financing agreements concluded

Financing agreements concluded during the period Nov. 17 to Dec. 1 were:

— A $ 13.2-million loan agreement to support the sale of $15.5-million worth of construction equipment and portable housing units by various Canadian exporters to Mendes Junior International Co. of Georgetown, Grand Cayman, a wholly-owned subsidiary of Construtora Mendes Junior S.A. of Brazil.

— A Cdn.$ 29.75-million allocation under a line of credit agreement with Banque Algérienne de Développement (BAD) to support a Cdn. $35-million sale of 25 Model GT 26 CW diesel electric locomotives and spare parts to La Société Nationale des Transports Ferroviaires (SNTF) of Algeria by La Compagnie de Développement du Marché General Motors du Canada Limitée (GMMD) of Montreal, Que.

— A U.S.$ 6.7-million loan agreement to support the sale of one DHC-7 aircraft, related spares, equipment and services by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. (DHC) of Downsview, Ont., to Maersk Air I/S of Denmark.

— A U.S.$ 19.35-million loan to Bank Hapoalim B.M. of Israel to support sales of goods and services by various Canadian exporters for an oil refinery in Israel.

— A U.S.$ 44,800 allocation under a line of credit with Banco Hipotecario y de Fomento de Chile (Banco BHC) to support the sale of one Model 450 C.P. log skidder by Timberjack Inc. of Woodstock, Ont., to Galindo Ovalle Ltda. of Chile.

— A Cdn$ 47.6 million allocation under a line of credit to support a Cdn$ 65 million sale of goods and services by Lavalin International Inc., of Montreal, to Algeria.

— A Cdn.$ 126,055 allocation under a line of credit agreement with Bank Leumi Le-Israel B.M. to suppor a sale of 55 airline reservation computer terminals by Westinghouse Canada Inc. of Burlington, Ont., to E Al Israel Airlines Ltd. of Israel.

Encourages ASEAN trade

(continued from page 1)

It also expects to sign 17 loans with a total value of $360 million and make 23 allocations under lines of credit with an average value of $1 million each.

Mr. Arès told the meeting that EDC is unique among export credit organizations in that its interest rates are not posted.

"We believe in a flexible, negotiated approach to each individual transaction because we know that effective financial competitiveness is more than just a matter of posted interest rates," he said.

Several other factors can be equally or sometimes more important to a buyer, he explained, including:

— Repayment terms realistically tailored to the cash flow;

— The availability of downpayment, construction period, progress payment, and local cost financing;

— A choice of currency for the financing;

— Documentation that can accommodate a buyer's special circumstances;

— Financial packaging, including syndication and lines of credit, which take the burden of financial organization off the borrower, and,

— A capacity by EDC and the exporter to inter-relate interest rates, fees and the price of goods to provide a presentation and a package which is custom tailored to the special interests of the buyer.

"We know that on large capital projects, repayment terms appropriate to cash flow often are more crucial in the buyer's decision-making process than interest rates," he said.

Mr. Arès stressed the importance of early contact between the parties in a transaction and EDC.

An early contact with us is not an imposition on us, but exactly the opposite," he said. "It is an opportunity for us to begin the process that must take place before we can quote."

He said that the business that Canadian companies are winning with EDC support in Asia include equipment and services in power generation, both nuclear and thermal; telecommunications; transportation, including ships, aircraft and flight simulators; resource development for minerals and forest products; cement plants; port development; petroleum exploration; petrochemical plants, and light manufacturing development.

"My message to you is that we see the large increase in our financing within the ASEAN nations this year as a harbinger of even greater cooperative efforts between our countries in years to come," he said.

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. — call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — call operator and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 688-3710

Accords de financement conclus

Entre le 17 novembre et le 1er décembre, la SEE a conclu les accords de financement suivants:

— une convention de prêt de $13.2 millions, en vue d'appuyer la vente, d'une valeur de $15.5 millions, de matériel de construction et de logements mobiles par divers exportateurs canadiens, à Mendes Junior International Co., de Georgetown, dans la Grande Caïman, une filiale à part entière de Construtora Mendes Junior S.A. du Brésil.

— une affectation de 29.75 millions $ Can. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Algérienne de Développement (BAD), en vue d'appuyer la vente, d'une valeur de 35 millions $ Can., de 25 locomotives diesel-électriques GT 26 CW et de pièces de rechange réalisée par la Compagnie de développement du marché General Motors Limitée de Montréal, Québec, avec la Société nationale des transports ferroviaires d'Algérie (SNTF).

— une convention de prêt de 6.7 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente d'un avion DHC-7, de pièces de rechange, de matériel et de services par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. de Downsview, Ontario, à Maersk Air I/S du Danemark.

— un prêt de 19.35 millions $ É.-U. à la Banque Hapoalim B.M. d'Israël, en vue d'appuyer des ventes par divers exportateurs canadiens reliées à la construction d'une raffinerie de pétrole en Israël.

— une affectation de 44,800 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banco Hipotecario y de Fomento de Chile, en vue d'appuyer la vente d'une débardeuse modèle 450 C.P. par Timberjack Inc. de Woodstock, Ontario, à Galindo Ovalle Ltda. du Chili.

— une affectation de 47.6 millions $ Can. aux termes d'une ligne de crédit, en vue d'appuyer la vente, à l'Algérie, d'une valeur de 65 millions $ Can., de biens et services par Lavalin International Inc.

— une affectation de 126,055 $ Can., aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Leumi Le-Israël B.M., en vue d'appuyer la vente de 55 terminaux de réservation, par Westinghouse Canada Inc., de Burlington, Ontario, à EL Al Israel Airlines Ltd., d'Israël.

ASEAN: secteur-clé

(Suite de la page 1)

— Documents adaptés aux besoins particuliers de l'acheteur;

— Montage financier, y compris les consortiums et les lignes de crédit, qui décharge l'emprunteur des soucis financiers;

— Possibilité pour la SEE et l'exportateur de relier les taux d'intérêt, les commissions et le prix des biens de façon à présenter un ensemble qui convient exactement aux intérêts de l'acheteur.

"Nous savons que dans le cas des projets d'envergure, la décision de l'acheteur est davantage influencée par les modalités de remboursement adaptées à la trésorerie que par les taux d'intérêt", a ajouté M. Arès.

Il a souligné l'importance, pour les parties intéressées à une opération, de communiquer rapidement avec la SEE.

"Vous ne nous dérangez pas en vous adressant à nous le plus tôt possible. Au contraire, cela nous donne l'occasion de commencer à étudier l'opération avant de faire notre offre", a-t-il poursuivi.

Il a fait remarquer que les marchés que les entreprises canadiennes décrochent en Asie grâce à l'appui de la SEE portent sur du matériel et des services de production d'électricité nucléaire ou thermique; du matériel de télécommunication ou de transport, tels que bateaux, avions et simulateurs de vol; la mise en valeur des ressources minières et forestières; des usines de ciment; des aménagements portuaires; l'exploration pétrolière; des usines pétrochimiques et l'aménagement d'industries légères.

"Si j'ai un message à vous transmettre, c'est que nous considérons l'augmentation de notre financement dans les pays de l'ASEAN comme le présage d'une coopération encore plus grande entre nos pays dans les années qui viennent", a conclu M. Arès.

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél. (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région de Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881, Télex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.)
Charlottetown (I.-P.-É.), Sydney (N.-É.)
Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.)
— demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

es Industries Provinciales Ltée:

Exportateur important du Québec

St. Damien de Bellechasse, Québec

Dans la vie de tous les jours, il y a
e ces petits objets dont on ne saurait
passer: des brosses à dents, des
rticles ménagers et des articles de
uisine. On les choisit souvent pour
urs formes, leurs fonctions, leurs
rix et généralement sans même y
enser. Dans les environs de Québec,
lus précisément à Saint-Damien de
ellechasse, il existe une entreprise où
on se consacre uniquement à la
brication de ces objets dits essentiels:
sont les Industries Provinciales Ltée
PL).

Fondée en 1939, par M. Emile
létivier, la compagnie IPL ne
briquait alors que des balais et des
adrouilles. En 1950, elle décide de se
pécialiser dans la fabrication de
rosses de tout genre et plus
articulièrement, de brosses à dent.
lus tard, elle achète une petite presse
injection afin de produire des
anches de brosses à dents en
lastique. "Nous avons utilisé ce
atériau pour la fabrication de divers
bjets industriels, tels que contenants
e boissons gazeuses et à lait et seaux
'eau d'érable", de dire M. J. Métivier,
ice-président.



IPL fabrique depuis le 7 septembre 1978 une toute nouvelle gamme d'articles de cuisine en plastique de haute qualité, destiné au marché international. En 1981, IPL complétait cette gamme en y ajoutant un ensemble complet d'ustensiles de cuisine. On peut voir la fabrication de deux de ces modèles sur la photo ci-dessus.

Depuis, IPL n'a cessé de grandir et d'innover. En effet, IPL est aujourd'hui l'une des plus importantes entreprises de moulage en plastique au Canada. Elle offre environ 850 produits différents. En 1978, IPL lançait sur le marché québécois, sa nouvelle gamme d'articles de cuisine en plastique de grande qualité, connue sous le nom de "Collection IPL".

Les exportations chez IPL représentent 12% des ventes annuelles qui se chiffrent à environ $24 millions en 1981. La compagnie exporte des contenants utilisés pour l'empaquetage du poisson. Les pêcheurs sur la côte de la Nouvelle-Angleterre achètent ces contenants ainsi que des boîtes de manutention. "En ce qui concerne nos produits "Collection IPL", nous les exportons surtout en Australie, en Allemagne, en France, dans les pays scandinaves et en Italie," d'ajouter M. Métivier. IPL a d'ailleurs gagné plusieurs prix pour le design et la qualité de ces produits.

IPL assure ses crédits à l'exportation auprès de la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

L'usine IPL s'étend sur 200,000 pieds carrés. Elle emploie environ 450 personnes, dont des ingénieurs, des techniciens et des designers.

L'entreprise est équipée à la fine pointe du progrès avec 37 presses à injection et trois machines à extrusion.

Cette petite entreprise familiale qui, à l'époque, ne fabriquait que de simples brosses, conquiert maintenant les grands marchés internationaux et fait ainsi concurrence à des entreprises déjà très renommées. Ce succès est dû en grande partie à la grande compétence, au dynamisme et à l'enthousiasme des quatre frères Métivier qui en dirigent les destinées: Rémi, président, Julien, vice-président, Benoît, responsable des services administratifs et enfin Clément, responsable de la recherche et du développement des produits d'exploitation pour les érablières.

Séminaires pour les cadres sur l'évaluation des projets

(suite de la page 2)

devenus si complexes qu'ils défiaient tous les efforts de gestion logique et détaillée possibles, compte tenu des techniques de planification et de programmation de l'époque", précise-t-il. "Presque au même moment, la société du Pont et le programme de missiles Polaris de la marine américaine élaboraient des techniques spécialisées pour la planification, la programmation et le contrôle de l'interaction de grands projets modernes, fort complexes du point de vue technique."

La méthode de la marine, appelée PERT (Program Evaluation and Review Technique), et celle de du Pont, appelée CPM (Critical Path Method), ont toutes les deux été révisées et améliorées. De nouvelles techniques ont été mises au point à mesure que les projets ont pris de l'ampleur, qu'ils ont représenté une part plus importante du succès des entreprises et qu'ils sont devenus essentiels aux intérêts nationaux.

Les techniques de gestion de projets sont maintenant utilisées pour concevoir des avions, mettre au point des systèmes informatiques et effectuer des missions spatiales. On les retrouve aussi dans la construction des immeubles, des barrages, des centrales électriques et d'autres travaux de construction plus traditionnels.

Pour M. Allan, la prochaine étape consistera à mettre sur pied des séminaires pour aider les analystes de l'Analyse industrielle à déceler les causes des problèmes, dans d'autres domaines critiques.

Ainsi, des 22 projets appuyés par la SEE qui ont connu des problèmes, cinq ont éprouvé des difficultés avec l'approvisionnement en matières premières et cinq, avec le financement. Trois autres ont été caractérisés par des litiges commerciaux, deux par des difficultés de commercialisation du produit fini et deux par des troubles politiques.

Pour l'instant, toutefois, les efforts sont surtout axés sur l'exécution des projets. Les études de cas portent sur les lacunes imputables à l'entrepreneur local, la faillite d'un exportateur, l'inefficacité de l'équipe de gestion, le non-respect d'un contrat et même un cas qualifié de "projet précipité".

"Dans chacun de ces cas, le problème aurait pu être évité si la gestion du projet s'était davantage concentrée sur les risques éventuels", de conclure M. Allan.

Avec le Sri Lanka

Accord d'assurance-investissement



Au moment de signer l'accord de principe en vue de conclure un accord bilatéral entre le Canada et le Sri Lanka on reconnaît: MM. W.M.P.B. Menikdiwela, (à gauche) secrétaire du Président du Sri Lanka et D.A. Keill, (à droite) vice-président, Assurances, SEE.

OTTAWA — Le Canada vient de resserrer les liens avec le Sri Lanka pa la signature, à Ottawa, d'un accord bilatéral entre le Canada et le Sri Lanka.

L'accord de principe a été signé le 16 novembre dernier par M. D.A. Keill, vice-président, Assurances, SEE au nom du gouvernement canadien et par M. W.M.P.B. Menikdiwela, secrétaire du Président du Sri Lanka, au nom du gouvernement de ce pays.

Le gouvernement du Sri Lanka doi maintenant approuver le texte de l'accord avant que la cérémonie de signature officielle puisse avoir lieu, probablement à Colombo.

Grâce aux accords bilatéraux, la SEE peut assurer plus facilement les investissements aux termes de son programme d'assurance-investissemer à l'étranger, qui protège les investisseurs canadiens contre la perte de leurs investissements à l'étranger par suite d'événements politiques dan les pays hôtes.

Les accords, reliés directement au programme canadien d'assurance-investissement à l'étranger administré par la SEE, visent à favoriser les échanges commerciaux et les investissements, dans l'intérêt mutuel des deux pays signataires.

Assistaient également à la cérémonie: MM. R.C.A. Vandergert, haut-commissaire du Sri Lanka au Canada; L. Kurukulasuriya, avocat-conseil, ministère des Affaires étrangères du Sri Lanka; Mme M.V. Arnwela, première secrétaire, Haut-Commissariat du Sri Lanka; G. Berry et R. Ballhorn du ministère des Affaires extérieures et R.K. Rendall, directeur, Division des Normes et de l Souscription des assurances-investissement à l'étranger, SEE.

Au 31 octobre, la SEE avait signé des accords bilatéraux avec 30 pays: Antigua, Barbade, Belize, Cameroun, Dominique, Fidji, Gambie, Ghana, Grenade, Guinée, Guyane, Haïti, Indonésie, Israël, Jamaïque, Liberia, Malawi, Malaysia, Maroc, Montserrat, Pakistan, Rwanda, Saint Kitts-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, Samoa occidentales, Sénégal Singapour, Trinité et Tobago et Yougoslavie.

Des ventes de $524 millions approuvées par le Conseil

À sa réunion du 25 novembre, le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations a approuvé des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de $524 millions réparties entre des prêts de $195.8 millions, des assurances de $300.1 millions et des garanties de $28.1 millions destinés à 20 pays.

Si les ventes commerciales sont menées à bien, les ventes à l'exportation en découlant créeront ou maintiendront 10,690 années-personne au Canada et intéresseront 171 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: produits forestiers; potasse; matériaux et machines de construction; services de forage de pétrole; équipement de forage; avion, pièces de rechange et services connexes; simulateur de vol numérique, y compris le montage sur les lieux, l'étalonnage et les services de soutien connexes; deux bâtiments pour la fabrication de bois lamellé; construction d'un hôtel; machines à mouler par injection; plate-forme de forage mobile et quatre chargeurs frontaux.

Etant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, il reste encore à mettre la dernière main à certains contrats commerciaux.

le calcul des années-personne permet (e mesurer le succès des opérations

Trudy Cade de Amherst, en Nouvelle-Ecosse, travaille dans une usine qui construit des composantes d'avions vendus partout dans le monde, tels que le de Havilland Dash 7, le Boeing 707 et le Douglas DC-9 Super 80.

Pierre Bernier de la Pocatière, au Québec, construit des trames pour le métro de Mexico.

Quelques-uns des climatiseurs fabriqués par John Huston à Bintford, en Ontario, sont exportés au Moyen-Orient.

Ralph MacPherson de Winnipeg emballe des fourrures canadiennes destinées au marché européen.

Enfin, à Vancouver, Susan Wong et sa machine à coudre produisent les dispositifs de flottaison des ouvriers des champs de pétrole de la mer du Nord.

Trudy, Pierre, John, Ralph et Susan — les noms sont peut-être fictifs, mais les personnes existent — ont une chose en commun.

Les entreprises pour lesquelles ils travaillent ont recours aux services d'assurance, de garantie et de financement à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations.

Ces entreprises n'ont pas été les seules à le faire pendant l'année en cours.

Selon la Société, ses services créeront ou maintiendront, en 1981, 30,000 années-personne au Canada. Une année-personne représente la quantité de travail qu'une personne accomplit dans une année.

Les Facteurs

Chaque fois que la SEE fournit des services d'assurance, de garantie et de prêt, des statistiques relatives aux années-personne sont compilées. Elle peut ainsi comparer les données sur la période en cours à celles des années et des mois précédents.

Cette comparaison permet à la Société de déterminer dans quelle mesure elle atteint l'un de ses principaux objectifs, à savoir l'optimisation de la teneur canadienne des exportations de biens et de services qu'elle appuie.

De prime abord, il semble relativement simple de calculer le nombre d'années-personne pour un montant donné puisqu'une année-personne représente la quantité de travail qu'une personne accomplit dans une année.

Toutefois, certains secteurs de l'économie ont un coefficient de main-d'oeuvre plus élevé que d'autres, certaines entreprises paient de meilleurs salaires que d'autres pour le même genre de travail et d'autres écarts entrent en jeu. Il faut donc en tenir compte lors des calculs.

Puisque dans le secteur des biens, le coefficient de main-d'oeuvre diffère de celui des services, des redressements s'imposent. Il faut également corriger les données relatives aux exportations appuyées par l'assurance globale à court terme.

Facteurs

Pour évaluer le nombre d'années-personne dans le secteur des biens d'équipement, on prend la moyenne de l'incidence en années-personne sur les industries de biens d'équipement qui reçoivent habituellement l'appui de la SEE: moteurs et pièces d'avions; matériel roulant; construction et réparation navales; machines et équipement agricoles; matériel de communication, avionique et électronique et matériel industriel électrique et non électrique.

Dans le cas des réacteurs nucléaires, le calcul du nombre d'années-personne doit tenir compte des incidences sur cinq industries: matériel de chauffage, services professionnels, métal de construction usiné, chaudières et tôlerie et divers métaux usinés.

Pour ce qui est des services, on évalue le nombre d'années-personne en prenant la moyenne de l'incidence sur les industries de services qui font habituellement affaire avec la SEE: services d'ingénierie, scientifiques et informatiques.

Enfin, le facteur utilisé pour les assurances globales multirisques est la moyenne pondérée des principaux produits et services généralement appuyés par la SEE. Les produits forestiers et les produits dérivés du fer et de l'acier sont les principaux groupes influant sur ce facteur.

Lors du calcul annuel des facteurs, la SEE respecte les principes économiques reconnus et utilise des méthodes et des modèles économétriques semblables à ceux dont se servent d'autres organismes du gouvernement fédéral. Elle a recours à un tableau des secteurs industriels de toutes les régions du Canada et tient compte des incidences directes et indirectes. La base des données provient des tableaux d'entrées-sorties de l'économie compilées par Statistique Canada. Dans le calcul, la SEE tient compte également de l'inflation, à l'aide des statistiques produites par Statistique Canada et des prévisions d'organismes comme le Conseil économique du Canada et le Conference Board of Canada.

Lorsqu'il est difficile de déterminer la valeur approximative des services destinés à une vente à l'exportation, le facteur s'appliquant aux biens d'équipement est utilisé pour l'ensemble de l'opération.

Le facteur des biens d'équipement tient compte des incidences directes sur l'emploi dans l'industrie qui reçoit la commande et de l'incidence indirecte de la commande dans les industries connexes. Quant aux services, le facteur ne traduit que les incidences directes sur l'emploi. Dans ces deux cas, les répercussions qui peuvent se produire ailleurs ne sont pas prises en considération.

L'incidence des opérations de la SEE sur l'emploi se fait sentir par exemple quand un acheteur étranger se procure des biens d'équipement au Canada. Pour chaque million de dollars de teneur canadienne attribuable à des biens d'équipement qu'elle finance en 1981, la SEE estime que 44 années-personne sont créées.

Pour chaque million de dollars de teneur canadienne attribuable à des services, le chiffre est de 29 années-personne en 1981.

Cette incidence se fait également sentir dans le cas des assurances. Si la SEE n'assurait pas les créances sur l'étranger des exportateurs canadiens, beaucoup d'entre eux hésiteraient à se lancer sur les marchés d'exportation et, par conséquent, il y aurait moins de travail pour les Canadiens.

"Actualités de la SEE"

est un bulletin mensuel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Séminaires pour les analystes industriels de la SEE:

Mieux évaluer la gestion des projets

Incapable de convaincre le client de changer sa façon d'envisager un problème technique, une entreprise canadienne se voit contrainte d'abandonner le projet qu'elle comptait réaliser à l'étranger.

Dans l'impossibilité de mener à terme un projet avec son équipe de gestion initialement prévue, une entreprise canadienne procède à trois remaniements avant d'arriver enfin à terminer les travaux et se retrouve avec une perte gênante plutôt qu'un profit alléchant.

Ce ne sont là que deux des cauchemars qui ont amené la Société pour l'expansion des exportations à tenter de diminuer les risques de gestion de projets inhérents aux opérations qu'elle finance.

M. D.H.W. (Doug) Allan, ingénieur en chef de la Division de l'Analyse industrielle de la SEE, raconte qu'au début de 1981 la SEE a examiné les 83 projets qu'elle a appuyés financièrement ces vingt dernières années.

"Nous en avons trouvé 22 avec des difficultés majeures", continue M. Allan, "et pour les 6 principaux, le problème se situait au niveau de l'exécution du projet, autrement dit de la gestion du projet."

Devant ces résultats, ajoute-t-il, l'Analyse industrielle a décidé d'organiser un séminaire qui aiderait ses analystes à déceler à temps les lacunes au niveau de la gestion des projets.

"Un projet qui n'aboutit pas n'apporte rien de bon au Canada", d'ajouter M. Allan. "Il n'est pas bon non plus pour l'exportateur, ni pour le client. Tout le monde y perd lorsqu'un projet se termine en queue de poisson."

Un projet qui échoue peut aussi causer des ennuis à la SEE, puisque dans bien des cas les fonds engendrés par le projet servent à rembourser le prêt. Si le projet n'est pas terminé à temps ou s'il coûte plus cher que prévu, "tous les rêves s'envolent en fumée", pour reprendre les termes de M. Allan.

Avec l'approbation de la haute direction de la SEE, M. Allan a passé la moitié de son temps, pendant six mois, à analyser les pratiques ayant cours en matière de gestion de projets.

Jusqu'ici, il a été amené à suivre deux cours en gestion de projets et un en gestion matricielle, à étudier les notes de deux autres cours en gestion de projets, à lire douze manuels sur le sujet et une centaine d'autres documents divers dans des domaines connexes, à discuter avec plusieurs grands exportateurs canadiens de leurs méthodes, usages et expériences vécues et à examiner les techniques actuelles de gestion de projets avec des praticiens étrangers qui assistaient au symposium organisé conjointement par l'Institut de gestion de projets et les associations internationales de systèmes de gestion.

La démarche de M. Allan l'a conduit à donner, en novembre, une série de trois séminaires sur l'évaluation des stratégies de gestion de projets et des risques connexes, auxquels ont participé les 20 professionnels de l'Analyse industrielle.

La première journée a permis aux analystes de passer en revue la définition d'un projet, l'historique de la gestion des projets, le cycle de vie d'un projet, le bien-fondé de la gestion des projets, la gestion des projets dans l'entreprise, les fonctions et responsabilités du gestionnaire de projets, les outils de gestion et de planification des projets et la réalisation d'un projet. Pendant la deuxième journée, les analystes ont étudié 15 cas tirés des dossiers de la SEE, du point de vue des stratégies de gestion de projets et des risques connexes.

"Ce séminaire s'est tenu à la Société même, du fait que la SEE ne dévoile pas les renseignements qu'elle possède sur ses clients", a précisé M. Allan. "De cette façon, nous avons pu pleinement tirer profit de l'expérience que nous avons acquise ces 20 dernières années."

D'après M. Allan, chaque cas présente une caractéristique propre, qui stimule la discussion.

"L'un peut mettre en cause une multinationale, l'autre une petite entreprise canadienne. L'un fait ressortir tel genre de problème, l'autre une difficulté tout à fait différente", précise-t-il. "Tout cela donne une assez bonne idée de ce qui peut aller de travers dans la gestion d'un projet et de ce qu'il faut faire pour éviter les problèmes."

Les séminaires ayant été couronnés de succès, la SEE a décidé de prolonger cette expérience chez les exportateurs. M. Allan a fait un exposé au congrès annuel de l'Institut de gestion de projets, qui est une tribune internationale, et compte faire de même à l'Association des ingénieurs-conseils du Canada. Il donne aussi des cours à des étudiants de deuxième cycle dans les grandes écoles de génie du Canada.

Des versions condensées du séminaire sont présentées au Comité de gestion de la SEE, à la haute direction et au personnel des opérations pour démontrer que la gestion des projets est l'un des grands risques que l'on retrouve dans la réalisation d'un projet.

"Ce que nous disons à tout le monde, c'est que l'Analyse industrielle examine 20 grands facteurs quand elle étudie un projet, et que l'un des plus importants, selon nous, est la gestion", poursuit M. Allan.

Ce séminaire a par ailleurs permis aux analystes de développer une approche systématique face à l'analyse des projets.

"Il y a cinq grands facteurs à considérer", dit M. Allan. "Le premier, c'est l'expérience de l'exportateur en gestion de projets. Le deuxième, c'est l'expérience locale et internationale du gestionnaire proposé. Le troisième, c'est la composition de l'équipe de gestion et la compétence de ses membres. Le quatrième, c'est l'accès, pour le gestionnaire, à des techniques et à des méthodes normalisées permettant de modifier les conditions du projet. Le dernier, c'est le désir de réussir du client et l'à-propos des stratégies de gestion proposées par l'exportateur."

Selon M. Allan, il n'y a pas qu'une seule façon de bien gérer un projet. "Ce qui convient dans un cas n'est pas nécessairement approprié dans l'autre", explique-t-il. "L'analyste doit faire appel à son jugement, en se basant sur sa connaissance des hommes et des affaires. L'évaluation de la gestion est un art et non une science; elle doit se pratiquer de façon systématique."

Bien souvent, on demande aux analystes d'étudier un projet qui n'en est qu'à ses débuts. "C'est comme essayer d'interroger une boule de cristal qui n'existe même pas", souligne M. Allan. "Et pourtant, nous devons le faire. Il est donc d'autant plus impérieux que nous développions et raffinions nos techniques, pour produire de meilleures analyses."

M. Allan fait remarquer que la gestion des projets n'est pas née d'hier. Les pyramides, par exemple, n'auraient pas pu être construites sans elle. "Ce qui est arrivé, c'est qu'au milieu des années 50, des projets axés sur la technologie de pointe sont

(Voir SÉMINAIRES en page 5)

Actualités de la SEE

décembre 1981

Les séminaires sur le forfaitage lancés à Montréal et à Vancouver

a série de séminaires sur le aitage organisés par la SEE suscite if intérêt dans tout le pays. En lt, plus de 170 exportateurs, aquiers et hommes d'affaires ont icipé à ces séminaires donnés à couver et à Montréal.

e troisième aura lieu à Toronto, le anvier prochain.

e nouveau service de forfaitage nit un autre mécanisme de ncement, adapté aux exportations etite et de moyenne taille.

permet de financer rapidement et plement les exportations de biens uipement et de services, et ce, à taux commerciaux fixes.

e forfaitage est l'achat de billets à re garantis qu'un acheteur étranger et au nom d'un exportateur adien. L'exportateur reçoit ainsi de gent comptant. Ces instruments t très fréquents en Europe, mais z peu connus en Amérique du rd.

ar ses séminaires, la SEE cherche à iliariser les exportateurs avec son veau service et ses avantages.

Le troisième de la série à Toronto le 26 janvier

La SEE présentera aux exportateurs canadiens le *troisième* séminaire sur le forfaitage à Toronto, le 26 janvier 1982.

Ce séminaire *gratuit* aura lieu à l'hôtel Constellation, 900, Dixon Road, Salle Venus. Inscription: 2 h 30 à 13 h 30 Séminaire: 13 h 30 à 16 h 30.

Le nombre de places est limité. Les intéressés sont priés de communiquer avec la succursale régionale de la SEE à Toronto:

Succursale régionale de l'Ontario, 1 First Canadian Place, Suite 2600, Toronto (Ontario) M5X 1B1 (416) 364-0135

Au sommaire

éminaires de
gestion des projets ..... p. 2
alcul des années-personne ... p. 3
ccord d'assurance-
investissement ..... p. 4
es Industries
Provinciales Ltée ..... p. 5
ccords
de financement ..... p. 6

Les nations de l'ASEAN: secteur-clé pour la SEE

OTTAWA — Les pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) constituent un secteur-clé des opérations de la Société pour l'expansion des exportations. C'est ce qu'a déclaré M. Jean Arès, vice-président des Prêts, aux chefs de délégation de l'ASEAN et à leurs représentants commerciaux lors d'une réunion qui s'est déroulée à Ottawa, le 4 novembre dernier.

M. Arès a précisé que les conventions de prêt signées cette année avec les membres de l'ASEAN — Indonésie, Malaysia, Philippines, Singapour et Thaïlande — s'élèvent déjà à $165.5 millions.

Ce chiffre représente plus du double du total de 1980 et presque la moitié de l'ensemble des prêts signés entre 1961 et 1981 inclusivement.

De ces $165.5 millions, $12.5 millions ont servi à mettre sur pied des lignes de crédit; le reste, soit $153 millions, a servi à des prêts.

M. Arès a déclaré qu'au cours de l'année prochaine, la SEE s'attend à établir avec les pays de l'ASEAN sept nouvelles lignes de crédit, d'une valeur globale de $55 millions.

La SEE prévoit aussi signer 17 prêts, d'une valeur globale de $360 millions, et faire 23 affectations à même les lignes de crédit, qui se situeraient aux alentours de $1 million chacune.

M. Arès a déclaré au cours de la réunion que la SEE est un organisme de crédit à l'exportation unique, puisque ses taux d'intérêt ne sont pas affichés.

"Nous croyons en une approche souple et négociée pour chaque opération, car nous savons que la compétitivité financière efficace ne se résume pas à une simple question de taux d'intérêt", a-t-il précisé.

D'autres facteurs peuvent être tout aussi importants pour l'acheteur, et même plus importants dans certains cas, a-t-il poursuivi. Parmi ceux-ci, il a mentionné:

— Modalités de remboursement adaptées aux mouvements de trésorerie;
— Possibilités de financement de l'acompte, de la période de construction, des paiements proportionnels et des coûts locaux;
— Choix de la devise de financement;

(Voir ASEAN en page 6)

EDC NEWS

January 1982

CA1
TI 86
- E21

Forfaiting seminars continue

Export Development Corporation
l continue a series of workshops
igned to provide information on its
faiting services. The six seminars
l be held in different cities across
nada in February and March.
Last June, EDC began its forfaiting
gram. Under this program, the
rporation purchases bank-
ranteed promissory notes drawn by
oreign buyer and payable to a
nadian exporter. Thus, the exporter
aid in cash and the transaction
plified. This fast and simple
ncing facility is commonly used in
ope, although it is relatively
leveloped in North America.
he first two workshops held in
ncouver and Montreal last
vember were highly successful and
e attended by many exporters,
kers and businessmen. A third
inar takes place in Toronto Jan. 26.
As EDC is eager to make exporters
are of the advantages of forfaiting,
ill continue these information workshops over the next two months.

These workshops will take place as indicated below. All will be held in the afternoon.

— Ottawa February 9, 1982
Four Seasons Hotel
150 Albert Street

— Edmonton February 22, 1982
Four Seasons Hotel
10235 101st Street

— Calgary February 23, 1982
Four Seasons Hotel
Calgary Centre
(corner 9th Ave. and Centre Street)

— Quebec March 9, 1982
Hilton International
3, Place Québec

— Halifax March 10, 1982
Delta's Barrington Inn
1875 Barrington Street

— Winnipeg March 23, 1982
Winnipeg Inn
2 Lombard Place

Because seating is limited, anyone interested in attending should register immediately. Registration forms can be obtained from EDC at the following address:

Head Office
Export Development Corporation
110 O'Connor
Box 655
Ottawa, K1P 5T9
Telephone: (613) 237-2570
Contact:

Marketing Services Dept.
Marketing and Communications Group

The registration fee of $15 includes information brochures, workshop materials and a reception afterwards.

It should be noted that all workshops will be held in the afternoon. Please feel free to contact EDC for further details as to the time and location of each workshop.

Line of credit: popular instrun

EDC has added five new lines of
dit to its list of lines of credit since
last list appeared in the
tember-October 1981 issue of EDC
ws.
he list, updated to Nov. 30, 1981,
ch appears on Pages 2 and 3 of this
e, lists 31 lines of credit in 14
erent and important world
rkets. Lines of credit appearing for
first time are marked by two
risks.
A line of credit is a special kind of EDC financing instrument which enables a foreign buyer of Canadian capital goods or services to obtain fast, simple, easily-accessed fixed-rate financing from a bank or other institution in his country with funds loaned to the institution by EDC.

Since in most cases, rates, terms and disbursement procedures have been previously established, a transaction under a line of credit moves more quickly than a transaction financed under a conventional loan.

Additionally, the establishment of an EDC line of credit encourages foreign buyers to look seriously at Canadian technology and industrial capabilities when they are considering a purchase because they know that easily-accessed financing is available.

New lists of EDC lines of credit are published quarterly and exporters and buyers who are interested in a particular line will find contacts at EDC and at the borrowing institution listed under that line. Funds available and special cons
under each line.
list should be ke
place so that it w
business prospec
markets covered

In this Issue

DC Board decisions 3
inancing agreements signed ... 4
hree large agreements
generate work 5
n export success story 6

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto
Canada Post Postage Paid Publications Post payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
NO. 870 OTTAWA
LIBRARY SERIALS UNIVERSITY TORONTO M5S 1A5

Export Development Corporation is a Crown Corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade

LINES OF CREDIT — STATUS AS AT NOVEMBER 30, 1981

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (NOV. 30, 1981) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) $988,164,915 2) 12 mos. (Nov. 30/82) 3) long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Algiers)		
ARGENTINA Banco de la Nacion Argentina	1) US$10,000,000 2) 6 mos. (May 31/82) 3) medium	P.A. Foran Manager South America East	Sr. Horacio Perez Jefe Principal de Departamento, Gerencia Departamental de Credito (Buenos Aires)		General Purpose
CHILE Banco BHC	1) US$747,089 2) 1 mos. (Dec. 23/81) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Pedro Cabezon International Manager and Assistant General Manager (Santiago)	Mr. William Bethune Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
CHILE Banco de Chile	1) US$10,000,000 2) 12 mos. (Nov. 25/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Eulogio Aguirre Robles Assistant Vice President International Division (Santiago)	Mr. John M. Bartholomew Vice President and Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
****CHILE** Banco Sud Americano	1) US$5,000,000 2) 12 mos. (Nov. 19/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Alejandro Montt Donoso, International Area Advisor (Santiago)	Mr. John Myers Representative (New York)	General purpose
CHINA Bank of China	1) $1,993,200,000 2) 33 mos. (Aug. 21/84) 3) long	R. Van Adel Manager Far East	For further information contact EDC.		
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$4,070,203 2) 4 mos. (Mar. 24/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Juan Jose Corea G., Chief International Division Banco de Bogota (Bogota)	Mr. Fernando Suescun General Manager Banco de Bogota (New York, N.Y.)	General purpose
****COLOMBIA** Corporacion Financiera Colombiana S.A.	1) US$2,000,000 2) 10 mos. (Oct. 2/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Manual Roberto Manotas G. Gerente Internacional (Bogota)		General purpose
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$18,796,281 2) 11 mos. (Oct. 31/82) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Ing. Vaclav Zahalka Manager (Prague)		
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$10,000,000 2) 4 mos. (Mar. 31/82) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Kurt Madsen Assistant Manager International Division (Copenhagen)		Repayment term of 3, 5 7 years available.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$9,800,000 2) 19 mos. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Manager (Budapest)		
ISRAEL Bank Hapoalim, B.M.	1) US$5,000,000 2) 8 mos. (July 30/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Dr. E. Toaff Manager Foreign Trade Department (Tel Aviv)	Mr. M. Goldner Representative (Toronto)	Ideal for small and medium sized export contracts.
ISRAEL Bank Leumi Le-israel B.M.	1) US$1,285,571 2) 7 mos. (June 18/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Mr. J. Marcow Manager, Int'l Affairs Dept. (Tel Aviv)	Mr. Uraam Sadmy Representative (Toronto)	Ideal for small and medium sized export contracts.
ISRAEL United Mizrahi Bank	1) US$3,423,500 2) 7 mos. (June 12/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President (Tel-Aviv)	Mr. M. Krausz President UMB Bank Trust Company (New York)	Ideal for small and medium sized export contracts.
****ITALY** Interbanca-Banca Per Finanziamenti a Medio & Lungo Termine S.p.A.	1) US$10,000,000 2) 10 mos. (Oct. 6/82) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Giorgio Binda Assistant Manager International Division (Milan)		Repayment term of 3 or 5 years available.

*medium: 7 years or less
long more than 7 years
**first mention

LINES OF CREDIT — STATUS AS AT NOVEMBER 30, 1981 (continued)

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (NOV. 30, 1981) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$14,533,519 2) 4 mos. (Mar. 15/82) 3) medium and long	J. Gary Halpin Manager Mexico and Central America	Mr. Enrique Vilar General Manager Finance (Mexico City)		Construction and maintenance of new power plants and expansion of transmission and distribution systems.
MEXICO Industrial Minera Mexico S.A.	1) US$9,942,043 2) 6 mos. (May 31/82) 3) long	J. Gary Halpin Manager Mexico and Central America	Miss Marta Enciso Financial Coordinator (Mexico City)	Mr. Edmund Stefurak Purchasing Supervisor Minera Mexico International, Inc. (New York, N.Y.)	Mining equipment and services.
MEXICO Nacional Financiera	1) US$435,098,739 2) 5 mos. (May 1/82) 3) medium and long	J. Gary Halpin Manager Mexico and Central America	Mr. Cuthberto Navarro Caro Assistant Manager International Transactions (Mexico City)		Borrower is the National Development Bank of Mexico financing available for sales to public and private buyers.
****NEW ZEALAND** Development Finance Corporation of New Zealand (DFC)	1) US$10,000,000 2) 9 mos. (Aug. 28/82) 3) medium	R. Van Adel Manager Far East Dept.	Mr. David S. Hill DFC Wellington, N.Z.		
NEW ZEALAND Tasman Pulp and Paper Company Limited	1) US$6,582,429 2) 5 mos. (May 1/82) 3) medium	R. Van Adel Manager Far East	For further information contact EDC.		
PERU Cofide	1) US$20,000,000 2) 7 mos. (June 18/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Rodolfo Beeck Manager International Division Cofide (Lima, Peru)		General purpose
****PHILIPPINES** DBP	1) $10,000,000 2) 16 mos. (Apr. 2/83) 3) medium	R. Van Adel Manager Far East	Mr. R. Palmiery Acting Manager (Manila)		
PHILIPPINES PISO	1) $2,500,000 2) 11 mos. (Oct. 24/82) 3) medium	R. Van Adel Manager Far East	Ms. Gloria Carreon Exec. Director PISO (Manila)		
YUGOSLAVIA Association of Yugoslav Banks	1) US$500,000,000 2) 21 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	A.I. Gillespie Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit to allocate U.S. $500 million have been signed with: 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (U.S. $70.0 million); 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (U.S. $30.0 million); 3. Jugobanka — Udruzena Banka of Beograd (U.S. $30.0 million); 4. Stopanska Banka — Zdruzena Banka of Skopje (U.S. $5.0 million); 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka of Ljubljana (U.S. $50.0 million) 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (U.S. $30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka — Udruzena Banka of Novi Sac (U.S. $50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (U.S. $20.0 million) EDC expects lines of credit with two other banks will be signed in the near future.

*medium: 7 years or less
long more than 7 years
**first mention

EDC Board decisions

The Board of Directors of the Export Development Corporation Dec. 16 approved export financing transactions totalling $131.1 million involving loans of $50.6 million, and insurance of $80.5 million to 14 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 5,950 person years of employment in Canada and will involve 68 exporters and major suppliers.

An additional 350 person-years of employment would result if one line of credit is fully utilized.

The transactions involve such goods and services as: Lumber, plywood and related products; grain handling equipment; drilling services for oil, gas and water wells; kitchen cabinet components; land drilling rigs; tobacco harvesting equipment; equipment and services for a bleached pulp mill; aircraft, related services and spares.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved could not be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

EDC concludes 17 more agreements

During the period from Dec. 1, 1981 to Jan. 8, 1982, EDC announced the conclusion of 20 financing agreements supporting export sales of Canadian goods and services. Three of these sales are reported in stories on page 5 of the present issue of EDC News. The 17 others include:

A US$ 17.85-million financing agreement to support the sale of three Challenger executive jet aircraft, spare parts and related services by Canadair Ltd. of Montreal to Sociedad Financiera Credival C.A. of Venezuela.

A US$ 10-million line of credit with Skandinaviska Enskilda Banken of Sweden to support the sale of Canadian goods and services by various exporters to Sweden.

A US$ 8-million allocation under a line of credit with Jugobanka-Udruzena Banka of Yugoslavia to support the sale of 14 Titan Model 33-15B rear dump haulers, spare parts and services by the Diesel Division of General Motors of Canada Ltd. of London, Ont., to Ro Jugotehna Import-Export Basen Bor of Yugoslavia.

A US$ 5-million loan agreement to support the sale of five Model GT 22 LC diesel electric locomotives by General Motors Market Development Ltd. to la Régie des chemins de fer Abidjan-Niger of the Republic of the Ivory Coast.

A US$ 5-million line of credit agreement with Banco Sud Americano of Chile to support the sale of Canadian goods and services by various Canadian exporters to Chile.

A US$ 4.8-million financing agreement to support the sale of one Dash 7 aircraft, spares and related support services by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to Air Wisconsin Inc. of the U.S.A.

A US$ 4.6-million allocation under a line of credit with Jugobanka-Udruzena Banka of Yugoslavia to support the sale of 10 Lectra Haul Model Mark 30 dump trucks and related services by Unit Rig & Equiment Co. Ltd. of Niagara Falls, Ont., to Ro Jegotehna Import-Export Basen Bor of Yugoslavia.

A US$ 3.5-million loan agreement to support the sale of two gas turbine-driven compressor trains with associated fuel gas compressors, spares and installation services by Ingersoll-Rand Canada of Montreal to AGA de Mexico S.A. of Mexico.

A Cdn.$ 2.9-million financing agreement to support the sale of two DHC-6 Twin Otter aircraft by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to A.B.C. Commuter Airways N.V. of the Netherlands Antilles.

A US$ 2.7-million note purchase agreement to support the sale of 28 off-highway trucks by Wabco-Standard Inc., Wabco Equipment of Canada Ltd. Division, of Toronto to West Hydro Contractors N.V. of Curaço, Netherlands Antilles. Three additional notes, totalling US$ 3.7-million will be purchased later this year.

A US$ 1.2-million financing agreement with Banco Commercial Antioqueno of Columbia to support the sale of one DHC-6 Series 300 Twin Otter aircraft, optional equipment and avionics by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to Aerolineas Centrales de Colombia, S.A. (ACES).

A US$ 1.052-million financing agreement with Banco Nacional S.A. of Colombia to support the sale of one DHC-6 Series 300 Twin Otter aircraft, optional equipment and avionics by The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. to Aerolineas Centrales de Colombia, S.A. (ACES).

A US$ 661,064 allocation under a line of credit with Udruzena Beogradska Banka, of Yugoslavia, to support the sale of eight Model 720A road graders and related spare parts by Champion Road Machinery Ltd. of Goderich, Ont., to Energoprojekt, of Belgrade.

A US$ 229,267 allocation under a line of credit with Jugobanka-Udruzena Banka of Yugoslavia to support the sale of three Model 740A road graders by Champion Road Machinery Ltd. of Goderich, Ont. to GRO "Partizanski Put", of Belgrade.

A US$ 194,000 allocation under a line of credit with Jugobanka-Udruzena Banka, of Yugoslavia, to support the sale of seven tobacco harvesting machines equipped with planting, cultivating, spraying and topping attachments and two plant pulling machines by DeCloet Ltd. of Tilsonburg, Ont., to Centrotabak, of Yugoslavia.

A Cdn.$ 166,418 financing agreement to support additional sales by Powesland Engineering Ltd. of Rexdale, Ont., in connection with the installation of a system for spent sulphite liquor collection and pulp washing at mills operated by Companhia de Celulose do Caima, S.A.R.L., of Lisbon, Portugal.

A Cdn.$ 24,732 allocation under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Israel to support the sale of sod harvesting equipment and accessories by Brouwer Turf Equipment Ltd. of Keswick, Ont. to Kibbutz Kfar Ruppin of Israel.

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. — call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Victoria — call operator and k for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 688-3710

1,770 person-years of work generated y three large EDC-supported sales

ine equipment

ORONTO — Nearly 3,000 person-s of employment will be generated ore than 50 Canadian companies result of a US$ 215-million ncing agreement signed here Dec. support the development of a er mine at Tintaya, Peru.

nder the agreement, Surveyer, ninger and Chénevert Inc. (SNC of Montreal will provide neering services for the design, urement and construction agement of the project.

bout US$ 100-million worth of is and services for the project will urced in Canada at SNC Inc. and 0 suppliers.

ne borrower/buyer is Empresa era Especial Tintaya S.A. (Tintaya) of Peru, which was formed in for the purpose of carrying out roject. It is owned by three ing state-owned companies.

he project's Canadian shopping list ides haulage trucks, front end ers, ball mills, crushers, eyors, cranes, screens, pumps, ers, electrical generators and chgear, transformers and umentation, and various sportation and mobile equipment s.

(See MINING on page 6)

10 aircraft

The Export Development Corporation has signed a US$ 97.6 million financing agreement to support a sale by The De Havilland Aircraft of Canada Ltd., of Downsview, Ont., to the Arab Republic of Egypt.

The Cdn$ 128-million sale of 10 Buffalo aircraft, spare parts and product support services is expected to generate 2,770 person-years of employment mainly at The de Havilland Aircraft of Canada Ltd.

This is the second large EDC financing agreement in support of a sale to Egypt in the last five months. Last August, EDC had signed a Cdn$ 109.4 million financing agreement to support the sale of 143 railway locomotives to the National Organization for Egyptian Railways.

This latest financing brings to US$ 223.5 million the support provided by EDC to The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. during the past 12 months in connection with 12 export sales to nine different countries: Aust ralia, Benin, Cameroon, Colombia, Denmark, Egypt, New Guinea, The United Kingdom and the U.S.A.

The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., wholly-owned by the Government of Canada, also manufactures the Dash 7 and Twin Otter aircraft.

Davie offshore rigs

Nearly 4,000 person-years of employment will be generated at Les Chantiers Davie Limitée (Davie) of Lauzon, Que., and 20 suppliers by a US $106-million loan agreement signed by the Export Development Corporation (EDC) to support the sale of four offshore drilling rigs by Davie to Global Marine Drilling Co. of Houston, Texas.

Six earlier drilling rig sales by Davie to Global supported by EDC financing totalled $162.1 million and generated 6,000 person-years of employment at Davie and its suppliers.

The latest agreement, which involves a US $152-million sale, brings EDC financing support for the program to $190.3 million.

Davie, which manufactures drilling rigs under licence from Marathon LeTourneau, will construct the rigs and install the buyer-furnished equipment, including the drilling apparatus. A rig is a mobile self-contained drilling platform whose hydraulic legs rest on the ocean floor.

Global Marine Drilling Co. is a wholly-owned subsidiary of Global

Marine Inc. of Los Angeles, California, which principally is engaged in marine oil and gas contract drilling in offshore areas of the world for major oil companies.

The four new rigs will be used for exploration, developmental and workover drilling in offshore oil and gas fields. Three of the rigs are 250-footers which will be used primarily in the Gulf of Mexico while the fourth, a 300-footer will be used initially in the North Sea.



Taking part in the signing ceremony in Toronto Dec. 11 are, from left: W.T. rock, Executive Vice-President, Toronto-Dominion Bank; His Excellency rge Pablo Fernandini, Peruvian Ambassador to Canada; Sylvain Cloutier, hairman of the Board and President of EDC; J.J.A. Arès, Vice-President, oans, for EDC, and Hernando Labarthe C., President of Tintaya S.A., of eru.

Anthes Equipment Ltd., Mississauga, Ont.

Export success beyond expectations

MISSISSAUGA, Ont. — The management of Anthes Equipment Ltd. is a firm believer in the value of Canadian trade commissioners abroad.

About a year ago, it asked the representative of the Department of Industry, Trade and Commerce at the Canadian embassy in Venezuela to recommend a Venezuelan businessman to represent it in the local market.

Since then the company has shipped nearly $1 million worth of truss shoring systems and frames to Venezuela.

"The agent that the Embassy recommended did not have previous experience in the construction industry — his background was food — but he fell in love with our product and he is doing a gangbusters job for us," says Robert P. Curl, Anthes managing director.



A worksman erects part of a truss shoring system exported by Anthes Equipment Ltd.

"We've only been in the export market since last June, but our success has exceeded our wildest dreams," Mr. Curl adds.

In addition to the orders for Venezuela, Anthes has shipped smaller orders to Trinidad, Bermuda and the Bahamas, and has recently appointed a vice-president for international sales, Colin Neville.

The system the company exports does away with the need for scaffolding to be erected and dismantled every time the concrete is poured for a floor.

Instead, a crane lifts a number of boxes of steel framework onto a completed floor and aluminum decking is laid across them. Each strip of decking has a wooden ridge to which plywood can be nailed. When the plywood is in place, the concrete is poured. After it dries, the boxes of steel framework are lowered on their supporting jacks and everything pulls away from the newly-poured concrete. The boxes of steel framework then are lifted by crane onto the newly-completed floor and the process begins again.

"Our customer in Venezuela was the Spanish subsidiary of a major construction company in the United Kingdom," says Mr. Curl. "We're particularly proud of the fact that our system was chosen over similar systems of European design."

Neil Woods, Anthes president, says one of the strongpoints of the company's systems is their simplicity.

"You can ship them knocked down to the site and when they arrive, you can train people quickly on their use," he says. "They don't have to put together a lot of bits and pieces."

Anthes Equipment Ltd. had revenues of $20 million last year and its wholly-owned U.S. subsidiary, Anthes Inc., has revenues of $10 million. In Canada and the U.S., the company rents its scaffolding and shoring. In addition to the $1 million offshore export business, the Canadian company sent truss shoring systems to the U.S. subsidiary which resulted in revenues of $5 to $6 million last year.

The same principle used on pouring concrete for floors can also be used for pouring walls and some of the same components can be used.

The company says that the systems are ideally suited for any high rise construction, including apartment units, offices, and large bay shopping malls. They also can be adapted for bridge construction, temporary pedestrian or vehicular bridges, access stage platforms and temporary buildings for winter construction.

The company's first export sale was to Trinidad and the customer paid in advance in traveller's cheques. "You're not going to believe this but he was holidaying in Toronto and somehow he had found out about us," says Mr. Curl. "He spent two or three days looking around the plant and on the Friday, he sat down and wrote out $19,000 in traveller's cheques to pay for the order. It must have taken him three hours."

Mr. Curl says that he expects that exports will play an increasingly important part in his company's future.

Anthes Equipment Ltd. insures its export credits with Export Development Corporation (EDC).

Mining sale

(Continued from page 5)

EDC and five banks — The Toronto Dominion International Bank Limited, The Bank of Nova Scotia Group, Barclays Bank International Limited, Chase Manhattan Limited, and The Sumitomo Trust and Banking Co. Ltd. — are the lead managers for the financing and 11 other banks, four o them Peruvian, are participating.

The banks will provide US$ 115-million of the financing and EDC U$ 100 million.

SNC Inc. is the principal operatin company of The SNC Group, an employee-owned Canadian corporation. Its 33 affiliates and subsidiaries provide project management, engineering, procurement and construction servic to all sectors of industry on a world-wide basis.

The Tintaya deposit, with proven reserves of 34 million metric tonnes high grade sulphide and oxide ores w a concentration of up to 2.5 percent copper, is to be developed over a 14-year production life using an open p operation.

EDC News

is a monthly newsletter prepared b the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence i respect to the publication should b addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporatio
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Anthes Equipment, Mississauga, Ont.

Succès inespérés d'un nouvel exportateur

MISSISSAUGA, Ont. — La direction de Anthes Equipment Limited croit fermement à l'utilité des délégués commerciaux canadiens à l'étranger.

Il y a environ un an, l'entreprise a demandé au représentant du ministère de l'Industrie et du Commerce à l'ambassade du Canada au Venezuela de lui recommander un homme d'affaires vénézuélien qui pourrait la représenter sur le marché local.

Depuis, elle a expédié au Venezuela pour plus de $1 million d'étayages en treillis et de charpentes.

"Même si le représentant recommandé par l'ambassade n'avait pas d'expérience dans le secteur de la construction — il se spécialisait dans l'alimentation — il a d'emblée aimé notre produit et a fait un travail du tonnerre", déclare M. Robert P. Curl, directeur de Anthes.



Un ouvrier met en place des éléments d'étayages en treillis exportés par Anthes Equipment Ltd.

"Ce n'est qu'en juin dernier que nous avons percé le marché des exportations et déjà nos ventes dépassent toutes nos espérances", d'ajouter M. Curl.

En plus des commandes expédiées au Venezuela, Anthes a conclu d'autres contrats plus petits avec Trinidad, les Bermudes et les Bahamas et elle vient de nommer un vice-président pour les ventes internationales, M. Colin Neville.

L'entreprise exporte des coffrages qui éliminent le besoin de monter un échafaudage puis de le démonter chaque fois que le béton est coulé sur un étage.

Une grue soulève plutôt un certain nombre de boites de coffrage en acier à un étage déjà terminé. Les boîtes sont alors recouvertes d'un revêtement d'aluminium muni d'une bordure en bois sur laquelle on peut clouer du contreplaqué. Une fois le contreplaqué installé, on peut couler le béton.

Quand tout est sec, les boîtes de coffrage sont abaissées sur leurs étançons et elles se détachent du plancher frais coulé. La grue reprend alors son travail et amène les boîtes un étage plus haut.

"Notre client au Venezuela était la filiale espagnole d'une importante firme de construction du Royaume-Uni, de déclarer M. Curl. Nous sommes particulièrement fiers que nos coffrages aient été choisis parmi d'autres de conception européenne."

M. Neill Woods, le président de Anthes, a précisé que la simplicité est l'un des atouts des coffrages conçus par son entreprise.

"Ils peuvent être expédiés en pièces démontées et lorsqu'ils arrivent sur le chantier, on peut former rapidement les personnes qui les utiliseront, nous a-t-il confié, puisqu'ils comportent peu de pièces."

Anthes Equipment Limited a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de $20 millions et sa filiale en propriété exclusive des Etats-Unis, Anthes Incorporated, $10 millions. Au Canada et aux Etats-Unis, l'entreprise loue ses installations d'échafaudage et d'étayage. En plus des contrats d'exportation de l'ordre de $1 million que l'entreprise conclut à l'étranger, l'entreprise canadienne a expédié à sa filiale américaine des étayages en treillis qui ont généré des revenus de $5 à $6 millions l'an dernier.

Anthes Equipment Limited assure ses crédits à l'exportation auprès de la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Le principe utilisé pour le coulage en béton des planchers peut s'appliquer au coulage des murs et certains coffrages sont les mêmes dans les deux cas.

Anthes précise que ses coffrages sont idéals pour la construction de n'importe quel immeuble en hauteur, notamment des immeubles de rapport, et de grands centres commerciaux. Ils peuvent également être adaptés à la construction de ponts, de ponts temporaires pour piétons ou véhicules, d'échafaudages et de bâtiments temporaires pour les travaux d'hiver.

L'entreprise a conclu son premier contrat de ventes à l'exportation avec Trinidad et le client a payé à l'avance avec des chèques de voyage. "Vous ne me croirez peut-être pas, mais il était en vacances à Toronto et il a entendu parler de notre entreprise, de déclarer M. Curl. Il a passé deux ou trois jours dans notre usine et le vendredi, il a signé des chèques de voyage d'un montant global de $19,000 pour paye la commande. Il en a eu pour au moins trois heures."

M. Curl prévoit que les exportatior joueront un rôle de plus en plus important dans l'avenir de son entreprise.

Vente de biens miniers

(Suite de la page 5)

Les chefs de file du consortium financier sont la SEE et cinq banques — The Toronto-Dominion International Bank Limited, The Banl of Nova Scotia Group, Barclay's Banl International Limited, Chase Manhattan Limited et The Sumitomc Trust and Banking Co. Ltd. Onze autres banques, dont quatre du Pérou participent également à ce consortium

Les banques fourniront 115 million $ É.-U. et la SEE, 100 millions $ É.-U

SNC Inc. est la principale société d'exploitation du Groupe SNC, une entreprise canadienne qui appartient à ses employés. Ses 33 filiales et société affiliées fournissent, à l'échelle mondiale, des services de gestion de projets, d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction à toutes les industries.

La mine de Tintaya, qui possède de réserves prouvées de 34 millions de tonnes métriques de minerai à forte teneur en sulfure et en oxyde, et une concentration de cuivre pouvant aller jusqu'à 2.5%, sera aménagée à ciel ouvert. Son exploitation sera étalée sur 14 ans.

"Actualités de la SEE"

est un bulletin mensuel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Appui de la SEE pour trois ventes créant 11,770 années-personne

Contrat de SNC

TORONTO — Près de 3,000 anées-personne seront créées dans as de 50 sociétés canadiennes par site de la signature d'un accord de ancement de 215 millions $ É.-U. à ronto en vue d'appuyer la mise en leur d'une mine de cuivre à Tintaya a Pérou.

En vertu de cet accord, Surveyer, nniger et Chênevert Inc. (SNC c.), de Montréal, fournira les rvices d'ingénierie pour la nception, l'approvisionnement et la stion de la construction reliés à ce ojet.

Environ 100 millions $ É.-U. de ens et services liés au projet seront hetés au Canada, chez SNC Inc. et ez une cinquantaine d'autres urnisseurs.

L'emprunteur-acheteur est Empresa inera Especial Tintaya S.A., treprise formée en 1980 afin de aliser le projet minier de Tintaya. le appartient à trois entreprises État.

La liste des biens d'équipement mprend des camions-remorques, des nvoyeurs, des grues, des cribleurs, s pompes, des alimenteurs, des nérateurs électriques et leurs spositifs de commutation, des ansformateurs et leurs instruments, nsi que diverses pièces d'équipement obiles ou de transport.

(Voir BIENS MINIERS en page 6)

10 avions

La Société pour l'expansion des exportations a conclu un accord de financement de 97.6 millions $ É.-U., en vue d'appuyer une vente par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., de Downsview, Ontario, à la République arabe d'Egypte.

La vente de 10 avions Buffalo, de pièces de rechange et de services de soutien, évaluée à 128 millions $ Can., devrait engendrer 2,770 années-personne, principalement chez The de Havilland Aircraft of Canada Ltd.

Il s'agit du deuxième accord de financement important signé par la SEE depuis cinq mois en vue d'appuyer une vente en Egypte. En effet, en août dernier, la SEE avait signé un accord de financement de 109.4 millions $ Can. à l'appui d'une vente de 143 locomotives destinées à l'Organisation des chemins de fer égyptiens.

Cet accord porte à 223.5 millions $ É.-U. l'appui financier apporté par la SEE à The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. au cours des douze derniers mois relativement à douze ventes à l'exportation destinées à neuf pays: Australie, Bénin, Cameroun, Colombie, Danemark, Egypte, États-Unis, Nouvelle-Guinée et Royaume-Uni.

The de Havilland Aircraft of Canada Ltd., propriété exclusive du gouvernement canadien, construit également le Dash 7 et le Twin Otter.

Chantiers Davie

Près de 4,000 années-personnes seront créées aux Chantiers Davie Limitée (Davie) de Lauzon, Québec, et chez 20 fournisseurs, à la suite de la convention de prêt de 106 millions $ É.-U. signée par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) en vue d'appuyer la vente, par Davie, de quatre plates-formes de forage sous-marin à Global Marine Drilling Co. de Houston, Texas.

La SEE a financé la vente de six autres plates-formes de forage que Davie a fabriquées pour Global. D'une valeur totale de $162.1 millions, ces ventes ont généré 6,000 années-personne chez Davie et ses fournisseurs.

La dernière convention de prêt, à l'appui d'une vente de 152 millions $ É.-U., porte à $190.3 millions le financement offert par la SEE pour la vente de plates-formes de forage.

Davie, qui fabrique des plates-formes sous licence de Marathon LeTourneau, construira la plate-forme et installera le matériel fourni par l'acheteur, y compris l'appareillage de forage. Il s'agit d'une plate-forme mobile autonome, dont les montants hydrauliques s'appuient sur le fond de la mer.

Global Marine Drilling Co. est une filiale à part entière de Global Marine Inc. de Los Angeles, Californie, dont la principale activité est le forage marin de gaz et de pétrole pour les grandes sociétés pétrolières.

Les quatre nouvelles plates-formes de forage serviront à l'exploration, à la mise en valeur et au reconditionnement des champs de gaz et de pétrole. Trois de ces plates-formes, qui mesurent 250 pieds, seront utilisées principalement dans le golfe du Mexique alors que la quatrième, de 300 pieds, sera d'abord installée dans la mer du Nord.



Prenant part à la cérémonie de signature tenue à Toronto le 11 décembre dernier se retrouvent dans l'ordre habituel M. W.T. Brock, vice-président exécutif de la Banque Toronto-Dominion; Son Excellence M. Jorge Pablo Fernandini, ambassadeur du Pérou au Canada; M. Sylvain Cloutier, Président du Conseil et Président de la SEE; M. Jean Arès, vice-président des Prêts à la SEE et M. Hernando Labarthe C., Président de Tintaya S.A. du Pérou.

Nouveaux accords de financement

Entre le 1er décembre 1981 et le 8 janvier 1982, la SEE a conclu 20 accords de financement, en vue d'appuyer des ventes à l'exportation des biens et services canadiens. Trois de ces ventes font la cinquième page du présent numéro. Les autres sont les suivantes:

Un accord de financement de 17.85 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente, par Canadair Ltée de Montréal, de trois avions d'affaires à réaction Challenger, de pièces et de services connexes destinés à la Sociedad Financiera Credival C.A. du Venezuela.

Une ligne de crédit de 10 millions $ É.-U. avec Skandinaviska Enskilda Banken de Suède, en vue d'appuyer la vente de biens et services en Suède par les exportateurs canadiens.

Une affectation de 8 millions $ É.-U. aux termes de la ligne de crédit conclue avec Jugobanka-Udruzena Banka de Yougoslavie, en vue d'appuyer la vente, par la Division Diesel de General Motors du Canada Ltée de London, Ontario, de 14 remorques à bascule arrière Titan 33-15B destinées à Ro Jugotehna Import-Export Basen Bor de Yougoslavie.

Une convention de prêt de 5 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente, par la Compagnie de développement du marché General Motors Ltée, de cinq locomotives diesel-électriques GT 22 LC destinées à la Régie des chemins de fer Abidjan-Niger de la République de Côte d'Ivoire.

Une ligne de crédit de 5 millions $ É.-U. avec la Banco Sud Americano du Chili, en vue d'appuyer la vente, par divers exportateurs canadiens, de biens et services destinés à ce pays.

Un accord de financement de 4.8 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente, par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. de Downsview, Ontario, d'un avion Dash-7, de pièces de rechange et de services de soutien connexes à Air Wisconsin Inc. des États-Unis.

Une affectation de 4.6 millions $ É.-U. aux termes de la ligne de crédit conclue avec Jugobanka-Udruzena Banka de Yougoslavie, en vue d'appuyer la vente, par Unit Rig & Equipment Co. Ltd. de Niagara Falls, Ontario, de dix camions à benne Lectra Haul Mark 30 et de services connexes à Ro Jugotehna Import-Export Basen Bor de Yougoslavie.

Une convention de prêt de 3.5 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente, par Ingersoll-Rand Canada de Montréal, de deux compresseurs mus par des turbines à gaz et des compresseurs à gaz combustible connexes, de pièces de rechange et de services d'installation à AGA de Mexico S.A. du Mexique.

Un accord de financement de 2.9 millions $ Can., en vue d'appuyer la vente, par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. de Downsview, Ontario, de deux avions Twin Otter DHC-6 à A.B.C. Commuter Airways N.V. des Antilles néerlandaises.

Une convention d'achat de billets à ordre de 2.7 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente de 28 camions tous terrains par Wabco-Standard Inc., par l'entremise de Wabco Equipment of Canada Ltd. de Toronto, à West Hydro Contractors N.V. de Curaçao, Antilles néerlandaises. Trois autres billets, d'une valeur de 3.7 millions $ É.-U., seront achetés au cours de l'année.

Un accord de financement de 1.2 million $É.-U. avec la Banco Comercial Antioqueno de Colombie, en vue d'appuyer la vente, par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. de Downsview, Ontario, d'un avion Twin Otter DHC-6 série 300, d'équipement en option et d'avionique à Aerolineas Centrales de Colombia S.A.

Un accord de financement de 1.052 million $ É.-U. avec la Banco Nacional S.A. de Colombie, en vue d'appuyer la vente, par The de Havilland Aircraft of Canada Ltd. de Downsview, Ontario, d'un avion Twin Otter DHC-6 série 300, d'équipement en option et d'avionique à Aerolineas Centrales de Colombia S.A.

Une affectation de 661,064 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec Udruzena Beogradska Banka de Yougoslavie, en vue d'appuyer la vente de huit niveleuses modèles 720A et de pièces de rechange par Champion Road Machinery Ltd. de Goderich, Ontario, à Energoprojekt de Belgrade.

Une affectation de 229,267 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec Jugobanka — Udruzena Banka de Yougoslavie, en vue d'appuyer la vente de trois niveleuses 740A par Champion Road Machinery Ltd. de Goderich, Ontario, à GRO "Partizanski Put" de Belgrade.

Une affectation de 194,000 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec Jugobanka — Udruzena Banka de Yougoslavie, en vue d'appuyer la vente de sept moissonneuses de tabac munies d'accessoires planteurs, cultivateurs, pulvérisateurs et écimeurs et de deux arracheuses par DeCloet Ltd. de Tilsonburg, Ontario à Centrotabak de Yougoslavie.

Un accord de financement de 166,418 $ Can., en vue d'appuyer de nouvelles, ventes par Powesland Engineering Ltd. de Rexdale, Ontari liées à l'installation de collecteurs de lessive résiduaire de bisulfite et de laveurs de pâte à la Companhia de Celulose do Caima, S.A.R.L., de Lisbonne au Portugal.

Une affectation de 24,732 $ Can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israel B.M. d'Israël, en vue d'appuye la vente, par Brouwer Sod Turf Equipment Ltd. de Keswick, Ontari de matériel de déplacage de gazon et d'accessoires destinés au kibboutz Kfar Ruppin.

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél. (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région de Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881, Télex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.)
Charlottetown (I.-P.-É.), Sydney (N.-É.)
Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.)
— demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windso — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 30 NOVEMBRE 1981 (suite)

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 30 NOV. 1981) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DE L'EXPORTATEUR À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE L'ACHETEUR ET L'EMPRUNTEUR	REPRÉSENTANT DE L'EMPRUNTEUR EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp and Paper Company Limited	1) 6,582,429 $ É.-U. 2) 5 mois (1er mai 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec la SEE		
PÉROU Cofide	1) 20,000,000 $ É.-U. 2) 7 mois (18 juin 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Rodolfo Beeck Directeur Division internationale Cofide (Lima, Pérou)		Portée générale
****PHILIPPINES** DBP	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 16 mois (2 avril 1983) 3) à moyen terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	M. R. Palmiery Directeur intérimaire (Manille)		
PHILIPPINES PISO	1) $2,500,000 2) 11 mois (24 oct. 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	Gloria Carreon Directrice générale PISO (Manille)		
TCHÉCOSLOVAQUIE Banque Ceskos-lovenska Obchodni, A.S.	1) 18,796,281 $ É.-U. 2) 11 mois (31 oct. 1982) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vaclav Zahalka Directeur (Prague)		
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 500,000,000 $ É.-U. 2) 21 mois (12 août 1983) 3) à moyen et long termes	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec la SEE		Des lignes de crédit individuelles pour l'affectation de 500 millions $ É.-U. ont été signées avec: 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70.0 millions $ É.-U.); 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30.0 millions $ É.-U.); 3. Jugobanka — Udruzena Banka de Belgrade (30.0 millions $ É.-U.); 4. Stopanska Banka — Zdrùzena Banka de Skopje (5.0 millions $ É.-U.); 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka de Ljubljana (50.0 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30.0 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka — Udruzena Banka de Novi Sac (50.0 millions $ É.-U.) 8. PRIVREDNA BANKA ZAGREB de Zagreb (20.0 millions $ É.-U.). La SEE prévoit prochainement conclure des lignes de crédit avec deux autres banques.

*moyen terme: moins de 7 ans
long terme : plus de 7 ans
**mentionnée pour la première fois

Décisions du Conseil de la SEE

Le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé le 16 décembre des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de $131.1 millions réparties entre des prêts de $50.6 millions et des assurances de $80.5 millions destinés à 14 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront 5,950 années-personne au Canada et intéresseront 68 exportateurs et principaux fournisseurs.

Un total de 350 années-personne viendront s'ajouter à ce chiffre si une ligne de crédit est utilisée à son maximum.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: bois d'oeuvre, contreplaqué et autres produits connexes; matériel de manutention des céréales; services de forage de puits de pétrole, de gaz et d'eau; composantes d'armoires de cuisine; appareils de forage; matériel de récolte du tabac; matériel et services destinés à une usine de pâte blanchie; avion, services et pièces connexes.

Etant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, il reste encore à mettre la dernière main à certains contrats commerciaux.

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 30 NOVEMBRE 1981

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 30 NOV. 1981) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DE L'EXPORTATEUR À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE L'ACHETEUR ET L'EMPRUNTEUR	REPRÉSENTANT DE L'EMPRUNTEUR EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) $988,164,915 2) 12 mois (30 nov. 1982) 3) à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Alger)		
ARGENTINE Banco de la Nacion Argentina	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 6 mois (31 mai 1982) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Horacio Perez Jefe Principal de Departamento, Gerencia Departamental de Credito (Buenos Aires)		Portée générale
CHILI Banco BHC	1) 747,089 $ É.-U. 2) 1 mois (23 déc. 1981) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Pedro Cabezon Directeur des relations internationales et Directeur général adjoint (Santiago)	M. William Bethune Représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et et les frais locaux
CHILI Banco de Chile	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 12 mois (25 nov. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Eulogio Aguirre Robles Vice-président adjoint Division internationale (Santiago)	M. John M. Bartholomew Vice-président et représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et les frais locaux
****CHILI** Banco Sud Americano	1) 5,000,000 $ É.-U. 2) 12 mois (19 nov. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Alejandro Montt Donoso Conseiller aux opérations internationales (Santiago)	M. John Myers Représentant (New York)	Portée générale
CHINE Banque de Chine	1) $1,993,200,000 2) 33 mois (21 août 1984) 3) à long terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec la SEE		Portée générale
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 4,070,203 $ É.-U. 2) 4 mois (24 mars 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Juan Jose Corea G. Chef de la division internationale Banco de Bogota (Bogota)	M. Fernando Suescun Directeur général Banco de Bogota (New York, N.Y.)	Portée générale
****COLOMBIE** Corporacion Financiera Colombiana S.A.	1) 2,000,000 $ É.-U. 2) 10 mois (2 oct. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Manual Roberto Manotas G. Gerente Internacional (Bogota)		Portée générale
DANEMARK Copenhague Handelsbank A/S	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 4 mois (31 mars 1982) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Kurt Madsen Directeur adjoint Division internationale (Copenhague)		Possibilités de remboursement en 3, 5 ou 7 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Banque	1) 9,800,000 $ É.-U. 2) 19 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur (Budapest)		
ISRAËL Banque Hapoalim, B.M.	1) 5,000,000 $É.-U. 2) 8 mois (30 juill. 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M.E. Toaff Directeur Service du Commerce extérieur (Tel Aviv)	M. M. Goldner Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL Banque Leumi Le-Israel B.M.	1) 1,285,571 $ É.-U. 2) 7 mois (18 juin 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. J. Marcow Directeur Service des Affaires internationales (Tel Aviv)	M. Uraam Sadmy Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL Banque United Mizrahi	1) 3,423,500 $ É.-U. 2) 7 mois (12 juin 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. D. Olmer Vice-président adjoint (Tel Aviv)	M. M. Krausz Président UMB Bank Trust Company (New York)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
****ITALIE** Interbanca-Banca Per Finanziamenti A Medio & Lungo Termine S.p.A.	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 10 mois (6 oct. 1982) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Giorgio Binda Directeur adjoint Division internationale (Milan)		Possibilité de remboursement en 3 ou 5 ans
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 14,533,519 $ É.-U. 2) 4 mois (15 mars 1982) 3) à moyen et long termes	J. Gary Halpin Directeur Amérique du Nord et Amérique centrale	M. Enrique Vilar Directeur général Finances (Mexico)		Construction et entretien de nouvelles centrales électriques et expansion des réseaux de transmission et de distribution
MEXIQUE Industrial Minera Mexico S.A.	1) 9,942,043 $ É.-U. 2) 6 mois (31 mai 1982) 3) à long terme	J. Gary Halpin Directeur Amérique du Nord et Amérique centrale	M^lle^ Marta Enciso Coordonnatrice financière (Mexico)	M. Edmund Stefurak Superviseur des achats Minera Mexico International Inc. (New York, N.Y.)	Équipement minier et services connexes
MEXIQUE Nacional Financiera	1) 435,098,739 $ É.-U. 2) 5 mois (1^er^ mai 1982) 3) à moyen et long termes	J. Gary Halpin Directeur Amérique du Nord et Amérique centrale	M. Cuthberto Navarro Caro Directeur adjoint Opérations internationales (Mexico)		L'emprunteur est la Banque nationale de développement du Mexique et le financement est offert pour des ventes aux acheteurs publics et privés.
****NOUVELLE-ZÉLANDE** Development Finance Corporation (DFC)	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 9 mois (28 août 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Directeur Extrême-Orient	M. David S. Hill DFC Wellington (N-.Z.)		

*moyen terme: moins de 7 ans
long terme : plus de 7 ans
**mentionnée pour la première fois

Actualités de la SEE

janvier 1982

Les séances de forfaitage se poursuivent

La Société pour l'expansion des exportations poursuit une série de séances d'information sur son service de forfaitage. En février et mars, six séances se tiendront en différentes régions du pays.

En juin dernier, la SEE a mis sur pied un service de forfaitage en vertu duquel elle achète des billets à ordre garantis par des banques et émis par l'acheteur étranger au nom d'un exportateur canadien. L'exportateur reçoit ainsi l'argent comptant pour la vente réalisée, ce qui simplifie la transaction. Cette méthode de financement rapide et simple est déjà courante en Europe mais moins répandue en Amérique.

Les deux premiers séminaires, tenus à Vancouver et Montréal depuis novembre dernier, se sont avérés de francs succès. Un grand nombre d'exportateurs, de banquiers et d'hommes d'affaires y ont participé. Le troisième séance aura lieu à Toronto le 26 janvier courant.

Comme la SEE tient à familiariser et sensibiliser les exportateurs au forfaitage, elle poursuivra au cours des six prochains mois la tenue régulière de ces séances d'information.

Voici la liste des dates et des endroits où se tiendront bientôt ces séminaires:

— Ottawa
le 9 février 1982
Hôtel Quatre Saisons
150, rue Albert

— Edmonton
le 22 février 1982
Four Seasons Hotel
10235, 101st Street

— Calgary
le 23 février 1982
Four Seasons Hotel
Calgary Centre
(angle 9th Ave. et rue Centre)

— Québec
le 9 mars 1982
Hilton International
3, Place Québec

— Halifax
le 10 mars 1982
Delta's Barrington Inn
1875, rue Barrington

— Winnipeg
le 23 mars 1982
Winnipeg Inn
2, Place Lombard

Étant donné le nombre restreint des places disponibles pour chaque séminaire, il est préférable de s'inscrire dès que possible, en demandant une formule d'inscription à l'adresse ou au numéro de téléphone ci-dessous.

Les frais d'inscription sont de $15 par personne. Ce prix comprend la trousse d'information et toutes les publications nécessaires, ainsi qu'une réception qui suivra la séance.

Pour renseignements:
Siège Social
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa, K1P 5T9
Téléphone: (613) 237-2570
Personne-ressource:
Pascale Paquet
Services des Publications et de la Publicité
Division des Communications

Les personnes intéressées sont priées de prendre note que ces séminaires se tiennent dans l'après-midi. Vous êtes invités à contacter la SEE pour plus de renseignements concernant l'heure exacte et les salles où se tiendront ces séances.

Les lignes de crédit sont populaires

La SEE a établi cinq nouvelles lignes de crédit depuis la dernière publication, dans le numéro de septembre-octobre des Actualités de la SEE, de la liste de ces lignes de crédit. Cette liste, mise à jour au 30 novembre 1981, figure aux pages 2 et 3 du présent numéro et fait état des 31 lignes de crédit conclues dans 14 grands marchés internationaux. Les nouvelles lignes de crédit sont identifiées par deux astérisques.

Une ligne de crédit est un type spécial d'instrument de financement de la SEE, grâce auquel un acheteur étranger de biens et services canadiens peut obtenir facilement et simplement du financement à taux fixe auprès d'une banque ou d'une institution financière de son pays. La SEE prête ces fonds aux institutions en question.

Dans la plupart des cas, les taux, les modalités et les modes de versement sont déjà établis, si bien que le processus de négociation est plus rapide que pour un prêt ordinaire. En outre, l'établissement d'une ligne de crédit par la SEE incite les acheteurs étrangers à considérer sérieusement la technologie et les compétences industrielles du Canada lorsqu'ils envisagent un achat, parce qu'ils savent qu'une source de financement facile d'accès est à leur portée.

La liste des lignes de crédit est mise à jour tous les trois mois. En regard de chaque ligne figure le nom de la personne-ressource à la SEE et à l'institution prêteuse avec qui les exportateurs et les acheteurs intéressés peuvent communiquer. Les montants disponibles et les remarques pertinentes sont également indiqués. La SEE conseille à ses lecteurs de garder cette liste à portée de la main, de façon à pouvoir s'en servir advenant la possibilité d'une opération dans un des pays où il existe une ligne de crédit.

Au sommaire

Décisions du Conseil 3
Les accords de financement conclus par la SEE 4
Nouveaux accords qui créent du travail 5
Succès inespérés d'un nouvel exportateur 6

CAI
TI 86
E21

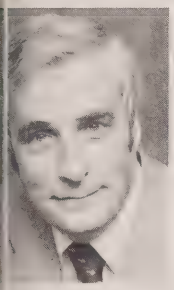
EDC NEWS

February 1982

Corporation's Export Financing, Insurance Groups Restructured

Sylvain Cloutier, Chairman of the ard and President of EDC earlier month announced the tructuring of certain areas of the rporation. Mr. Cloutier stated that decision was made because of C's increased business volume and ent retirements.

The former Loans Group has n restructured and becomes the Export Financing Group. J.J.R. Arès, formerly Vice-President, Loans Group, becomes Senior Vice-President, Export Financing Group.



J.J.R. Arès

M.D. Bakker, merly sistant Vice- esident, Asia vision, has en named ce-President, port nancing oup. R. Van Adel comes sistant Vice- esident, Asia Division.



M.D. Bakker

The Insurance Group has also been restructured to become the Export Insurance Group and D.A. Keill, formerly Vice-President, Insurance, becomes Senior Vice-President, Export Insurance Group.



D.A. Keill

At the Senior Management level, A.O. Werlen becomes Chief Underwriter, Specific Insurance Underwriting; R.B. Richardson becomes Chief Underwriter, Global Insurance Underwriting; R. Doyle becomes Chief Underwriter, Insurance Underwriting Standards; and G.F.P. Marsh was named Manager, Credit and Financial Analysis.

It was also announced that G. Ross, the Corporation's General Counsel, becomes Corporate Secretary and General Counsel. He assumes the position of S.A. Gillies who retires as Corporate Secretary on Feb. 28.

On Jan. 1 this year, Denyse



G. Ross



D. Mackey

Mackey, formerly Assistant Treasurer for EDC, became Assistant Vice-President, Quebec Region, assuming her duties in Montreal.

"Full House" warrants 2nd Toronto event

A capacity group of more than 150 exporters, bankers, and other interested parties participated in the Export Development Corporation's third in a series of nationwide Forfaiting Workshops held in Toronto, January 26.

The recently-announced forfaiting service is designed to improve trade financing facilities for small- to medium-sized export transactions involving Canadian equipment and services.

Because of the high level of interest generated in the Toronto area, a second workshop will be held on April 15, 1982, at:

The Constel
900 Dixon F
Jupiter Roo
Workshop:
Registration
(Registratio
information
materials an
reception).

(See SEM

In this Issue

981 claims total $7.2 million 2
DC supports sale of Challenger 3
xporting prefab homes 4
1 financing agreements are signed 5
ontact List for Exporters 6

LIBRARY
SEP 29 1982
University of Toronto

Canada Post Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO
M5S 1A5

Seminars . . .

(continued from page 1)

More than 100 persons are already on a mailing list for the second Toronto workshop and any other person interested is encouraged to immediately contact EDC's Region Office at:

EDC Ontario Region Office
2600-1 First Canadian Place
Toronto, M5X 1B1
(416) 364-0135
Contact: Kay Tanaka

Other upcoming workshops include:

Quebec, March 9, 1982
Hilton International
3, Place Quebec

Halifax, March 10, 1982
Delta's Barrington Inn
1875 Barrington Street

Winnipeg, March 23, 1982
Winnipeg Inn
2 Lombard Place

Registration forms for these workshops can be obtained by contacting:

Head Office
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, K1P 5T9
Telephone: (613) 237-2570
Contact:
Pascale Paquet
Marketing Services Department

At press time, workshops will have been held in Vancouver, Montreal, Toronto, Ottawa, Edmonton, and Calgary.

EDC's forfaiting service is tailored to provide rapid, simplified, fixed-rate financing at commercial rates.

Forfaiting is the purchase of guaranteed promissory notes payable by a foreign buyer to a Canadian exporter, thereby providing the exporter with immediate cash. These instruments are quite commonly used in European areas, but are not well known in North America.

The workshops provide an indepth hands-on approach to forfaiting including an introduction to its concept and how it works; case studies; how and when to use forfaiting; as well as a series of question periods.

Decisions of EDC Board

OTTAWA — The Board of Directors of the Export Development Corporation (EDC) at its January meeting approved export financing transactions totalling $1.837 billion involving loans of $1.766 billion, insurance of $55.2 million and guarantees of $17.9 million to 22 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 102,770 person-years of employment in Canada and will involve 589 exporters and major suppliers.

An additional 715 person-years of employment would result if four lines of credit are fully utilized.

The transactions involve such goods and services as: pulp, newsprint, lumber, plywood; molybdenum; drilling rigs; a fine paper mill; graders; boiler control systems; an aircraft, spares and related support services; aggregate plants, mining and construction vehicles and spare parts; centrifugal pumps and related spares; spare parts and components for the rebuilding and modernization of locomotives; goods and services for a coal project; teaching aid equipment and services; equipment and procurement services for a copper project; harbor tugs and related spar parts; gas turbine generators for use a float glass plant; a complete stone crushing plant; a cobalt therapy unit; water well drilling rig; a computer process control system; diesel electric engines and locomotive components; hydraulic rock drilling machine and spare parts; semi-prefabricated apartment buildings; nuclear steam plants, and diesel engines, engine repair kits turbochargers and other locomotive components.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved could not be disclosed at th time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commerci contracts are not yet finalized.

Claims in 1981 reach $7.2 million

During the final quarter of 1981, the Corporation paid 23 claims to exporters totalling $2.0 million, bringing to $7.2 million the total for the year.

Thirteen of the 23 claims involved defaults (refusal to pay) and seven insolvencies. Repudiation (refusal to accept goods or services), transfer (exchange difficulties) and political difficulties accounted for one claim each.

EDC does not disclose specific details of insurance settlements or the names of the exporters involved.

The claims by country in the fourth quarter were: U.S.A., 13, and Chile, Costa Rica, the Dominican Republic, Iran, Ireland, Nigeria, Saudi Arabia, Spain, the United Kingdom and Saint Vincent, one each.

The Corporation paid claims on a wide variety of commodities in the quarter: wood pulp; hockey skates; furniture; fuel handling equipment; fuel vaporizer; textiles; motorcycle accessories; auto parts; yard and garden equipment; paint applicating system; clothing; prefabricted hospital; records; animal feeds; road graders; frozen food products; acoustic tiles; optical frames; spare parts for vehicles, and chimney and fireplace products.

The last-quarter figures bring to 1 the number of claims paid during 1981, totalling $7.2 million. This compares to 109 claims paid in 1980 lower number but, at $10.4 million, higher dollar volume due to one clai of $6 million involving Iran.

Due to worsening world economi conditions, commercial factors took over from political factors as the ma cause of claims under EDC's export credit insurance services during 198

Claims paid as a result of comme developments rose to $6.1 million la year compared to $3.7 million in 19 an increase of 65 per cent.

Claims paid as a result of politica factors dropped to $1.1 million last year compared to $6.5 million in 19 which includes the $6 million resultig from the single claim involving Iran

Twenty-nine per cent of the total dollar value of all claims paid by it during its 36-year history have been paid during the past two years.

EDC export credits insurance covers Canadian exporters for up t 90 per cent of their losses when thei foreign customers are unwilling or unable to pay their bills due to commercial or political developmer

EDC supports sale of Challenger

In Dec. 22, 1981, EDC signed its loan in support of the sale of the Challenger executive aircraft by Canadair. This U.S. $17.85 million financing agreement was concluded in support of a U.S. $30 million sale of the fully-outfitted Challenger aircraft to three companies under the control of C.A. Grupo Credival of Venezuela.

The Challenger is a twin turbofan business jet aircraft which features a wide-bodied fuselage and an advanced technology, wing design, and quiet, efficient engines. It is currently available in two models, the 600 featuring Avco-Lycoming engines and the 601 which is powered by higher thrust G.E. engines. While the three aircraft under this sale will be utilized primarily for executive transport, other potential roles of the Challenger include commuter and cargo transport, maritime surveillance and air ambulance service.

Canadair Limited is owned by the Government of Canada which purchased the company from General Dynamics Corporation, of St. Louis, in January 1976. Since 1944, Canadair has successfully manufactured various fighter, transport, training and special aircraft. In addition to the Challenger, Canadair manufactures the CL-215 Waterbomber, a twin-engine piston-powered aircraft designed specifically for use in fire fighting. The company has also obtained major sub-contracts for the McDonnell Douglas F-15, General Dynamics F-111, Lockheed P3C Orion and Boeing 747 SP and 767. To date, EDC has concluded 12 financing agreements in support of various sales of Canadair to Spain, Greece, Thailand, Yugoslavia and Venezuela.

Canadair initiated its Challenger program in late 1976, in the face of established competition from manufacturers predominantly in the U.S.A. and France. The company set out to meet this competition by using current technology to achieve greater fuel efficiency and spaciousness and reduced noise. Already, the success of the Challenger can be measured. The aircraft has now received both Canadian and U.S. federal air certifications and additionally, meets all of the 1985 U.S. Environmental Protection Agency noise regulations. Commercial deliveries commenced in 1980 and the exporter expects to deliver a total of 85 Challengers before the end of 1982. With over 140 Challengers on order world-wide and production proceeding at the rate of four units a month, the program is rapidly approaching its break-even point. Canadair hopes to ultimately realize a total production of at least 500 Challengers over a manufacturing life spanning 20 years or more.



Toasting the signing of EDC's first loan in support of Canadair's Challenger business jet aircraft program are from left: Peter Aird, Senior Vice-President, Finance, Canadair; Dr. Luis Siso Olavarria, Legal Counsel, Sociedad Financiera Credival C.A., representing the Venezuelan lawyer; Mr. Lirian Urreiztieta, Vice-President, Sociedad Financiera Credival C.A.; Mr. Jean Arès, Senior Vice-President, Export Financing Group, EDC and Mr. Roger Paquette, Assistant Vice-President, South America Division, Export Financing Group, EDC.

Canadair normally sells the Challenger in a "green" state; that is without interior fittings and certain avionic equipment required for specialized uses. This allows the final completed aircraft to be tailored to meet the needs and preferences of the buyer by any one of a number of certified completion centers. Canada's foremost firm in this field is Innotech Aviation Limited of Montreal. The buyers of the aircraft under this loan have already contracted with Innotech for the completion of one of the Challengers under this sale and may ultimately have all three such aircraft completed by this firm.

Innotech Aviation Limited was incorporated in 1955 as Timmins Aviations Limited. It was a subsidiary of Atlantic Aviation of the U.S.A. from 1967 to 1974, when a group of Canadian investors and company officials brought the company back under Canadian ownership. The company, with its head office in Montreal, is the largest general aviation, sales, maintenance, technical services and support organization in Canada. Innotech provides services at six locations coast-to-coast and represents more than 60 major aerospace manufacturers from around the world.

Avionics systems have been a specialty of Innotech since the company began operations more than 25 years ago. Innotech designs and installs complete aircraft interiors including avionics and instrumentation designed specifically to the individual client's needs. The company is particularly familiar with the Canadair Challenger having worked closely with Canadair on the interior requirements. One of the major considerations of Innotech and Canadair is the weight factor, which is critical in the business jet. Innotech has researched and made use of new space age plastics such as Kelvar, Nomex and Graphite Fibre.

Speaking at the loan signing ceremony, Jean Arès, Senior Vice-President, Export Financing for EDC, commended Canadair on the foresight and determination which the exporter had shown in developing the Challenger. "Indeed I see the Challenger as not only a Canadian example of state-of-the-art technology, but, more fundamentally, as a symbol

(See CHALLENGER on page 4)

Bolduco Inc., Québec City

85% of prefab homes exported

QUEBEC — These days it is hard to invest in a house or cottage without feeling the pinch. It has always been an important investment. For many years now, Bolduco Inc./Modulex have been building homes for Canadians.

Bolduco Inc. was founded 25 years ago. In 1968 , Modulex decided to take over P. Bolduc & Fils, a company which had been manufacturing doors and windows for 18 years. The merger proved a success since Modulex specialized in prefabricated homes. The following year the name of the new company was changed to "Bolduco Inc". "Expansion was the next step because we had everything going for us", says company president Laurier Dechênes. They steadily acquired sound experience in the home construction industry. Later, the company decided to extend its services throughout eastern Canada. Today, it is one of the largest prefab-home factories in Quebec.

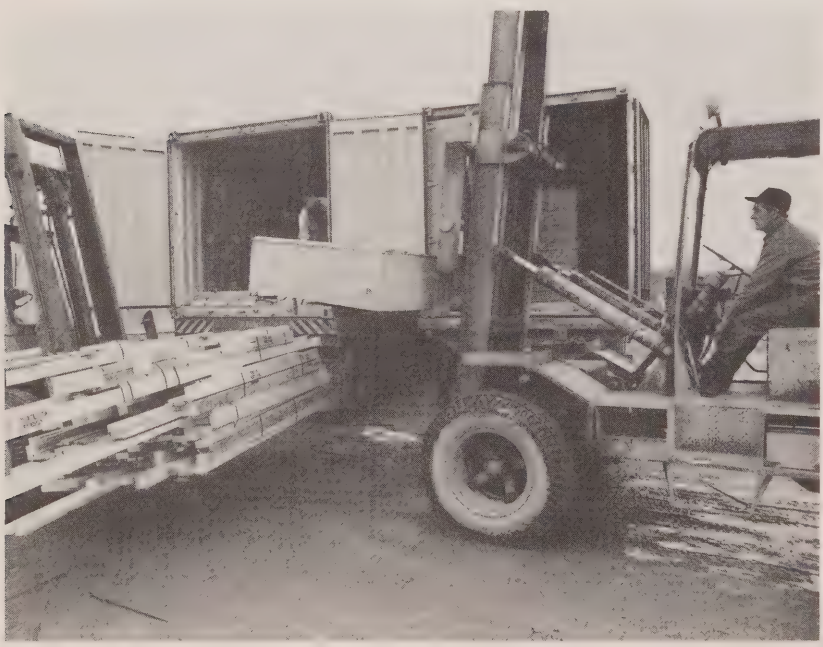
Very wisely, the firm always expanded within its capabilities so as not to place a burden on productivity. Bolduco Inc. now satisfies everyone as it meets the needs of the market.

"After taking part in the Habitat Conference, I conducted a study of foreign markets and now I think we are in a position to begin exporting," Mr. Dechênes continues. In 1978, they made their first shipments to Argentina and Ireland. This was followed by further sales to Venezuela, the United States and Spain. "Because we believe exports are the key to a company's success, I spend three-quarters of my time developing foreign markets."

Exports now account for 20 per cent of the firm's annual sales. Bolduco Inc. now is aiming at raising export sales to 85 per cent of their production over the next three years. The company is expected to continue major sales to France, Germany, Colombia, Venezuela, Argentina, Uruguay and Italy, well into 1982. Some of Bolduco Inc.'s 75 employees work at the Val Alain plant, while the others are at the offices of Modulex Inc. — the trade name of the prefab homes. Employees are engaged in manufacturing the various compone parts in production. Houses are always delivered to the site. In the ca of a foreign country, a local firm ma erect the house and look after electricity, plumbing and heating. "Nevertheless, our structures are simple and easy to erect," Mr. Dechênes adds.

The company insures its export credits with Export Development Corporation (EDC).

Bolduco Inc., a young firm, has been able to build up a staff of expe and is prepared to meet the export needs of the wood frame constructio sector under sound competent management.



Bolduco Inc. workers load containers with material for shipment to Uruguay.

Challenger ..

(continued from page 3)

of the abilities of Canada's manufacturing and exporting communities as a whole". Mr. Arès went on to indicate that he was pleased in this transaction "to witne two innovative Canadian manufacturers, Canadair Limited a Innotech Aviation Limited, workin together in a mutually supportive spirit of cooperation".

The borrower under this loan, Sociedad Financiera Credival, is a private sector Venezuelan finance company under the administrative control of C.A. Grupo Credival. Th latter is a major Venezuelan busine entity controlling a wide variety of operating companies in the areas of finance, real estate, manufacturing energy.

EDC hopes that this transaction il lead the way to further important s of Canadian goods and services to Venezuela.

EDC signs 11 financing agreements

Seven export financing agreements were announced by EDC during the period from Jan. 8 to Feb. 10, 1982. Details are as follows:

A Cdn.$ 25-million allocation under a line of credit with Banque Arabe et Internationale d'Investissement (BAD) to support the sale of prefabricated apartment buildings by Treco International Inc. of St. Romuald, Que., to the Government of Algeria.

A US$ 5-million line of credit agreement with Banco Real S.A. of Brazil to support the sale of Canadian goods and services by various Canadian exporters to Brazil.

A US$ 5-million line of credit agreement with The Royal Bank of Canada Ltd. to support the sale of Canadian goods and services by various Canadian exporters to Brazil and the United Kingdom.

A US$ 2.5 million allocation under a line of credit with Comision Federal de Electricidad (CFE), of Mexico, to support the sale of 36,000 electricity meters by the Sangamo Canada Division of Schlumberger Canada Ltd., of Toronto to the utilities company in Mexico.

A US$ 983,000 financing agreement to support the sale of 1,700 GL-2000 control heads, peripheral equipment and miscellaneous spares by Glenayre Electronics Ltd. (Glenayre) of Vancouver to Industrias Unidas S.A. (IUSA) of Mexico.

A US$ 716,250 allocation under a line of credit with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support a sale of 12 dump trucks, one tractor, and one 50-ton loader by Candev Trading Co. Inc. (CANDEV) of Brossard, Que., to Empresas Contratistas Generales S.A. of Peru.

Two allocations totalling US$ 1,827.30 under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Israel to support the sale of five cable stranding machines and one telephone cable twisting machine by Ceeco Machinery Manufacturing Ltd. of Maple, Ont., to Cables of Zion — United Works Ltd. of Tel Aviv, Israel.

A Cdn.$ 405,940 allocation under a line of credit agreement with Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand to support the sale of two 15-ton log loaders by Nicholson Murdie Machines Ltd. of Victoria, B.C., to Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand.

A US$ 120,259.18 allocation under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Israel to support the sale of one Model 50-B Wabco Haulpak off-highway truck by Wabco Equipment of Canada of Paris, Ont., to Stone Mining Ltd. of Haifa, Israel.

A Cdn.$ 74,026 allocation under a line of credit agreement with Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand to support a sale of four 24-foot-long paper reels by Tristar Industries Ltd. of Richmond, B.C., to Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand.

EDC publications available

In a continued effort to familiarize exporters and would-be exporters with the services of the Export Development Corporation, EDC makes available a number of publications.

The Annual Report for 1981 is now being prepared and will be available by April. Meanwhile, a supply of the 1980 Annual Report is available on request, giving an outline of EDC activities over that 12-month period.

Plans are now progressing on the publication of other information material and exporters will be kept informed through EDC News.

Publications presently in stock which may be obtained by writing to the Export Development Corporation, in Ottawa, include:

- Contact List for Exporters (appearing on page 6 of present issue)
- Introduction to Discounting booklet
- The following information circulars:

80-1 (Revised) "What is EDC?"
80-2 "Foreign Investment Insurance"
80-3 "EDC Performance-Related Insurance and Guarantees"
80-4 (Revised) "Loan Support for Services"
80-5 "Canadian Content of Exports"
80-6 (Revised) "Global Comprehensive Insurance Services"
80-7 "Specific Transaction Insurance and Related Guarantees"
81-1 (Revised) "Export Financing Services: What are they?"
81-2 "Lines of Credit"
81-3 "Forfaiting (Note Purchase)"
81-4 "Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables"
81-5 "The Global Political Insurance Services"
81-6 "The Selective Political Insurance Services"

Persons not on the EDC News mailing list may receive the Corporation's monthly publication by writing to the Editor.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

CONTACT LIST FOR EXPORTERS

Export Development Corporation

HEAD OFFICE:

110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: Excredcorp Telex: 053-4136 Facsimile (613) 237-2690 Rapidfax (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

J. ARES
Senior Vice President
Export Financing

E.G. LAW
Vice President
Human Resources & Administration

B.A. CULHAM
Senior Vice President
Finance

D.A. KEILL
Senior Vice President
Export Insurance

B.R. KING
Senior Vice President
Corporate Affairs

J.R. HEGAN
Vice President
Marketing & Communications

G. ROSS
Corporate Secretary &
General Counsel

EXPORT FINANCING GROUP: M.D.J. BAKKER, Vice President

SOUTH AMERICA DIVISION

J.R. PAQUETTE
Assistant Vice President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

M.J. GLYNN
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

P.A. FORAN
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

K.J. O'BRIEN
Assistant Vice President

MEXICO AND CENTRAL AMERICAN DEPARTMENT

J.G. HALPIN
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

S.E. HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

P. KAVANAGH
Assistant Vice President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

W.J. JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

A.I. GILLESPIE
Manager

FORFAITING DESK

T.V. TRAN
Manager

ASIA DIVISION

R. VAN ADEL
Assistant Vice President

FAR EAST DEPARTMENT

VACANT
Manager

MIDDLE EAST & SOUTH ASIA DEPARTMENT

D. CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

J.L. GORDON
Assistant Vice President

NORTH AND WEST AFRICA DEPARTMENT

D. DELAHOUSSE
Manager

SOUTH AND EAST AFRICA DEPARTMENT

J.M. BALINT
Manager

EXPORT INSURANCE GROUP: REGION OFFICES

IN VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel: (604) 688-8658
Toll free from Winnipeg, Regina Saskatoon, Edmonton, Calgary and Victoria: call operator and ask for Zenith 08659
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 241-1905

R.G. HUNT
Assistant Vice President

J. SIDDON
Manager, Business Development Department

A.R. TUCKER
Manager, Client Services Department

R.A. JOHNSON
Senior Business Development Officer

T. KEATING
Business Development Officer

R.B. McCORKINDALE
Business Development Officer

IN TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 2600, Box 64
1 First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
Toll free from Belleville, Kingston London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor: call operator and ask for Zenith 85920
Telex: 06-22166

G.R. HAMMOND
Assistant Vice President

M. HOUGH
Manager, Business Development Department

G.F. MAHONEY
Manager, Client Services Department

D. PREVOST
Senior Business Development Officer

R.J. MISON
Business Development Officer

D. LITTLE
Business Development Officer

T.N. KOWBEL
Business Development Officer

B.W. STANTON
Business Development Officer

J. QUINNETT
Business Development Officer

IN MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
(514) 876-2840

D. MACKEY
Assistant Vice President

H. CHENIER
Manager, Business Development Department

M.R. BEAUCHAMP
Manager, Client Services Department

J. TOWNSEND
Senior Business Development Officer

C. BRAIS
Business Development Officer

D. CHICOYNE
Business Development Officer

J. BLAIS
Business Development Officer

IN HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
Toll free from St. John's, Nfld., Sydney, N.S., Charlottetown, P.E.I., Fredericton, Moncton and Saint Joh N.B.: call operator and ask for Zeni 02300
Telex: 019-21502

C.T. WOOD
Manager

Y. SAWAYA
Client Services Officer

March 1, 1982

PERSONNES-RESSOURCES POUR LES EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL

110, rue O'Connor, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Téléphone: (613) 237-2570 Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136 Télécopieur: (613) 237-2690 Rapidfax (613) 563-97

SYLVAIN CLOUTIER
Président du Conseil
et Président

J. ARÈS
Vice-président supérieur
Financement à l'exportation

E.G. LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

B.A. CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

D.A. KEILL
Vice-président supérieur
Assurance à l'exportation

B.R. KING
Vice-président supérieur
Services

J.R. HEGAN
Vice-président
Commercialisation et Communications

G. ROSS
Secrétaire de la Société et
chef du Contentieux

GROUPE DU FINANCEMENT A L'EXPORTATION: M.D.J. BAKKER Vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

J.R. PAQUETTE
Vice-président
adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

M.J. GLYNN
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

P.A. FORAN
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

K.J. O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

J.G. HALPIN
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

S. HEALY
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

P. KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

W.J. JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

A.I. GILLESPIE
Directeur

CENTRE DE FORFAITAGE

T.V. TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE

R. VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EXTREME-ORIENT

VACANT
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'ASIE DU SUD

D. CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE

J.L. GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

D. DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DE L'AFRIQUE DU SUD ET DE L'EST

J.M. BALINT
Directeur

SERVICE DE L'ASSURANCE À L'EXPORTATION: SUCCURSALES RÉGIONALES

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportaions
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (C.B.) V7X 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(Sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria: demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Télécopieur: (604) 241-1905

R.G. HUNT
Vice-président adjoint

J.G. SIDDON
Directeur,
Service de la Promotion commerciale

A.R. TUCKER
Directeur, Service aux clients

R.A. JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

T. KEATING
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64,
1 First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-8443
(Sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor: demander le Zénith 89520 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Télécopieur: (416) 360-8443

G.R. HAMMOND
Vice-président adjoint

M. HOUGH
Directeur,
Service de la Promotion commerciale

G.F. MAHONEY
Directeur, Services aux clients

D. PREVOST
Agent principal de la promotion commerciale

R.J. MISON
Agent de la promotion commerciale

D. LITTLE
Agent de la promotion commerciale

T.N. KOWBEL
Agent de la promotion commerciale

B.W. STANTON
Agent de la promotion commerciale

J. QUINNETT
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DE QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800 Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale
"Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881
Télex: 05-25618
Télécopieur: (514) 876-2840

D. MACKEY
Vice-président adjointe

H. CHÉNIER
Directeur
Service de la Promotion commerciale

M.R. BEAUCHAMP
Directeur, Services aux clients

J. TOWNSEND
Agent principale de la promotion commerciale

C. BRAIS
Agent de la promotion commerciale

D. CHICOYNE
Agent de la promotion commerciale

J. BLAIS
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exporta
Suite 1401, Immeuble Toronto-Domini
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Ecosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(Sans frais de Saint-Jean, (T.N.) Sydr (N.E.), Charlottetown (I.P.E.), Frederic Moncton et Saint-Jean (N.B.): deman Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

C.T. WOOD
Directeur

Y. SAWAYA
Agent des services aux clients

le 1er mars 1982

11 accords de financement conclus

La SEE a conclu onze accords de financement à l'exportation pendant la période allant du 8 janvier au 10 février 1982. Ils sont les suivants:

Une affectation de 25 millions $ can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Algérienne de Développement, en vue d'appuyer la vente, au gouvernement algérien, d'immeubles à appartements préfabriqués par Treco International Inc de Saint-Romuald, Québec.

Une ligne de crédit de 5 millions $ É.-U. avec la Banco Real S.A. du Brésil, en vue d'appuyer la vente au Brésil de biens et de services canadiens provenant de divers exportateurs canadiens.

Une ligne de crédit de 5 millions $ É.-U. avec la Banque Royale d'Écosse Ltée, pour appuyer la vente en Écosse et au Royaume-Uni de biens et de services canadiens provenant de divers exportateurs canadiens.

Une affectation de 2.5 millions $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Comision Federal de Electricidad du Mexique en vue d'appuyer une vente de 36,000 compteurs électriques fabriquée par Sangamo Division of Schlumberger Canada Ltd., de Toronto.

Un accord de financement de 1,000,000 $ É.-U., en vue d'appuyer la vente de 1,700 blocs de commande 3-2000, de périphériques et de diverses pièces de rechange par Dynayre Electronics Ltd. de Vancouver, à Industrias Unidas S.A. du Mexique.

Une affectation de 716,250 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Corporacion Financiera de Desarrollo du Pérou, pour appuyer la vente de 12 camions à benne basculante, d'un tracteur et d'une remorque de 50 tonnes par Lindev Trading Co. Inc. de Brossard, Québec, à Caceres Contratistas Generales S.A. du Pérou.

Deux affectations d'une valeur totale de 569,827.30 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israel B.M. d'Israël, pour appuyer la vente de cinq meuleuses pour paires et d'une machine de câblage par Ceeco Machinery Manufacturing Ltd. de Maple, Ontario, à Cables of Zion — United Works Ltd. de Tel Aviv, Isaël.

Une affectation de 405,940 $ Can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de Nouvelle-Zélande, pour appuyer la vente de deux chargeurs de billes de 15 tonnes par Nicholson Murdie Machines Ltd. de Victoria, Colombie-Britannique, à Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de Nouvelle-Zélande.

Une affectation de 120,259.18 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Banque Leumi Le-Israel B.M. d'Israël, en vue d'appuyer la vente d'un camion tous terrains Wabco 50-B par Wabco Equipment of Canada de Paris, Ontario, à Stone Mining Ltd. de Haifa, Israël.

Une affectation de 74,026 $ Can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de Nouvelle-Zélande, pour appuyer la vente de quatre bobines de papier de 24 pieds par Tristar Industries Ltd. de Richmond, Colombie-Britannique, à Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de Nouvelle-Zélande.

Publications disponibles

Afin de sensibiliser les exportateurs actuels et éventuels aux services qu'elle offre, la Société pour l'expansion des exportations met un bon nombre de publications à leur disposition.

Nous travaillons actuellement à la rédaction du Rapport annuel 1981 qui sera disponible en avril. Entre temps, vous pouvez vous procurer, sur demande, un exemplaire du Rapport annuel 1980 qui décrit les activités de la SEE pendant cet exercice.

Nous prévoyons publier d'autre matériel d'information; les exportateurs en seront avisés par l'entremise des Actualités de la SEE.

Vous pouvez obtenir les publications suivantes en écrivant à la Société pour l'expansion des exportations, à Ottawa:

- Personnes-ressources pour les exportateurs (figurant à la page 6 du présent numéro)
- Initiation au calcul de l'escompte
- Circulaires d'information:
  80-1 (Révisée) "Qu'est-ce que la SEE?"
  80-2 "Service d'assurance-investissement à l'étranger"
  80-3 "Assurance et garanties de bonne fin de la SEE"
  80-4 (Révisée) "Prêts pour services"
  80-5 "La teneur canadienne des exportations"
  80-6 (Révisée) "Ce qu'il faut savoir des programmes d'assurances globales multirisques"
  80-7 "Ce qu'il faut savoir de l'assurance individuelle et des garanties afférentes"
  81-1 (Révisée) "Ce qu'il faut savoir des services de financement à l'exportation"
  81-2 "Les lignes de crédit"
  81-3 "Le forfaitage (Achat de billets à ordre)"
  81-4 "Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque"
  81-5 "Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales-risques politiques"
  81-6 "Ce qu'il faut savoir des services d'assurances sélectives-risques politiques"

Si vous désirez faire ajouter votre nom à la liste d'envoi des Actualités de la SEE et recevoir les publications mensuelles de la Société, veuillez écrire au Rédacteur.

"Actualités de la SEE"

est un bulletin mensuel de la Division des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Bolduco Inc., Québec

Exportation de maisons préfabriquées

Québec: — Il est assez difficile aujourd'hui par les temps qui courent de pouvoir s'offrir une maison ou un chalet sans sentir un léger pincement au coeur. C'est toujours un investissement important. Bolduco Inc/Modulex a, depuis de nombreuses années, manufacturé les résidences de plusieurs milliers de familles canadiennes.

Bolduco Inc. est une entreprise qui existe depuis 25 ans. En 1968, Modulex décidait de se porter acquéreur de la compagnie P. Bolduc & Fils laquelle fabriquait des portes et des fenêtres depuis déjà 12 ans. C'était une excellente transaction car Modulex, de son côté était déjà distributeur de maisons préfabriquées.

Un an plus tard, le nom de cette union devenait "Bolduco Inc." "Nous avions tous les outils nécessaires en main pour prendre de l'expansion", de mentionner M. Laurier Dechêne, président. Ils ont développé progressivement une expérience pertinente dans le domaine de la construction domiciliaire. La compagnie s'est par la suite ouverte sur des horizons plus vastes et s'est donc mise à desservir tout l'est du Canada. Aujourd'hui cette entreprise est devenue une des plus grandes manufactures de maisons par pièces composantes au Québec.

L'établissement a su évolué raisonnablement, en respectant ses capacités et en ne surchargeant pas sa productivité. Bolduco Inc. offre maintenant des résultats bénéfiques à tout le monde et peut ainsi répondre aux besoins du marché industriel.

"Après avoir participé à une conférence sur l'habitat, j'ai effectué une étude des marchés étrangers, et c'est ainsi que nous avons jugé adéquat de nous lancer dans l'exportation," poursuit monsieur Dechêne. En 1978, ils effectuaient leurs premières expéditions en Argentine et en Irlande. Ensuite d'autres ventes se sont ajoutées, soit au Vénézuela, l'Uruguay, aux Etats-Unis, et en Espagne. "Comme nous croyons que l'exportation est un élément-clef au succès d'une entreprise, 75% de mon temps est consacré au développement du marché à l'étranger," mentionne monsieur Dechêne.

L'exportation occupe 20 pourcent de leurs ventes annuelles. L'objectif de Bolduco Inc. pour les trois prochaines années, c'est d'atteindre 85 pourcent de leur production à l'exportation. Jusqu'en 1982, la compagnie maintiendra des ventes substantielles en France, en Allemagne, en Colombie, au Vénézuela, en Argentine, au Chili et en Italie.

Bolduco Inc. engage quelques 75 personnes. Ces dernières sont répart aux bureaux de Modulex Inc. qui e la marque de commerce des maison préfabriquées, et à l'usine de Val Alain. Ces employés participent à la fabrication des diverses pièces composantes de tous les produits. L maisons sont toujours livrées sur le site. Dans le cas des pays étrangers, dépositaire local peut leur offrir les services d'érection de charpente, d'électricité, de plomberie et de chauffage. "Toutefois, il est bon de mentionner que nos structures sont simples, et donc faciles à ériger," souligne monsieur Dechêne.

La compagnie assure ces crédits auprès de la SEE.

Cette jeune entreprise a su s'entourer de bons spécialistes et est prête à répondre à toutes les demand d'exportation de construction à ossature de bois que ce soit dans le domaine residentiel, logements multiples ou commercial. Bolduco a su évolué dans l'intégrité et la compétence.



Des employés de Modulex Inc. chargent des conteneurs expédiés en Uruguay.

Challenger ..

(suite de la page 3)

Challenger est non seulement la preuve du degré d'avancement de la technologie canadienne mais surtou symbole de la compétence du Cana dans le secteur de la fabrication et l'exportation en général." M. Arès poursuivi en disant qu'il était heure de voir ainsi "deux entreprises canadiennes dynamiques, Canadair Innotech Aviation Limitée, travaill ensemble dans un esprit de coopération évident."

L'emprunteur, la Sociedad Financiera Credival, est une société financement privée du Venezuela so le contrôle administratif de C.A. Grupo Credival. Ce dernier est un important groupe d'affaires vénézuélien qui contrôle des entreprises dans les domaines des finances, de l'immobilier, de la fabrication et de *l'énergie.*

La SEE espère que cette transact ouvrira la voie à d'autres ventes importantes de biens et services canadiens au Venezuela.

La SEE appuie une vente du Challenger

Le 22 décembre 1981, la SEE signait son premier prêt à l'appui d'une vente, par Canadair, de réactés *d'affaires* Challenger. *En effet, une convention de prêt de 17.85 millions $ É.-U. est signée pour appuyer la vente de trois Challenger complètement équipés, évaluées à 30 millions $ É.-U., à trois sociétés contrôlées par le C.A. Grupo Credival du Venezuela.*

Le Challenger, un réacté *d'affaires* propulsé par un biturbo-réacteur à double flux, possède une large voilure, des ailes dont la conception fait appel à la technologie avancée *et des moteurs silencieux, économes en carburant.* Il en existe deux modèles, le Challenger 600, mû par des moteurs Avco-Lycoming, et le 601, mû par des moteurs G.E. plus puissants. Les trois avions qui ont fait l'objet de la vente serviront principalement au service d'affaires, mais le Challenger peut aussi être utilisé pour le service de navette aérienne, le service de fret, la surveillance maritime et le service ambulancier aérien.

Canadair Limitée appartient au gouvernement canadien, qui l'a achetée de General Dynamics Corporation de Saint-Louis en janvier 1976. Depuis *1944* Canadair a construit des avions à réaction de combat et des avions de transport, d'entraînement et d'entraînement spécialisé. En plus du Challenger, Canadair fabrique le bombardier d'eau CL-214, un bimoteur *à pistons* conçu spécialement pour combattre les incendies. Canadair est aussi un important sous-traitant pour le F-15 de McDonnell Douglas, le F-111 de General Dynamics, *l'Orion P3C de* Lockheed et les Boeing 747 SP et 767. Jusqu'ici, la SEE a conclu 12 accords de financement à l'appui de ventes par Canadair en Espagne, en Grèce, en Irlande, en Yougoslavie et au Venezuela.

Canadair a mis sur pied son programme Challenger à la fin de 1979, pour répondre à la concurrence venant surtout des États-Unis et de la France. L'entreprise a décidé de réagir à cette concurrence en se servant de techniques nouvelles pour réaliser de grandes *économies de carburant,* fabriquer un avion spacieux et réduire le bruit. Déjà, on peut mesurer le succès du Challenger. Le 600 a été homologué par les autorités fédérales canadiennes et américaines et il respecte toutes les normes anti-bruit de 1985 de l'Agence américaine de protection de l'environnement. Les premières livraisons commerciales ont débuté en 1980 et Canadair prévoit que 85 Challenger seront remis à leurs acheteurs avant la fin de 1982. Avec un carnet de commandes internationales de plus de 140 avions et une production de *4* unités par mois, le programme Challenger approche rapidement le seuil de rentabilité. Canadair espère fabriquer au moins 500 Challenger sur une période d'une vingtaine d'années.



Assistaient à la cérémonie marquant la signature du premier prêt de la SEE à l'appui de la vente de réactés d'affaires Challenger de Canadair, de gauche à droite: M. Peter Aird, vice-président supérieur des Finances, Canadair; M. Luis Siso Olavarria, avocat-conseil, Sociedad Financiera Credival C.A.; représentant l'acheteur vénézuélien, M. Lirian Urreiztieta, vice-président, Sociedad Financiera Credival C.A.; M. Jean Arès, vice-président supérieur, Groupe du Financement à l'exportation, SEE et M. Roger Paquette, vice-président adjoint, Division de l'Amérique du Sud, Groupe du Financement à l'exportation, SEE.

Normalement, Canadair vend un fuselage vide de Challenger. L'acheteur peut ainsi avoir recours à un centre agrégé de finition, qui installe certaines pièces d'avionique et réalise l'aménagement intérieur répondant aux besoins et aux préférences du client. Le chef de file canadien dans ce domaine est Innotech Aviation Limitée de Montréal. Les acheteurs *des Avions financés* par le prêt au Venezuela ont déjà signé un contrat avec Innotech en vue de la finition d'un des Challenger et pourraient bien faire de même pour les deux autres.

Innotech Aviation Limitée a été incorporée en 1955 sous le nom de Timmins Aviation Limitée. Filiale d'Atlantic Aviation des États-Unis entre 1967 et 1974, elle a alors été rachetée par un groupe d'investisseurs canadiens et les dirigeants de l'entreprise. Elle a son siège social à Montréal et est la plus grande entreprise canadienne de vente, d'entretien, de services techniques et de soutien en aéronautique générale. Innotech fournit ses services dans six villes du pays et représente une soixantaine de grands manufacturiers en aéronautique du monde entier.

Dès le début, il y a plus de 25 ans, l'avionique a été une spécialité d'Innotech. Innotech met au point et installe des intérieurs complets d'avions, y compris l'avionique et les instruments conçus pour répondre aux besoins particuliers des clients. Elle connaît très bien le Challenger de Canadair puisque les deux entreprises ont travaillé ensemble à établir les normes de l'aménagement intérieur. L'un des facteurs les plus importants chez Innotech et Canadair est le poids. Ce facteur est primordial dans le cas du réacté d'affaires. Innotech a fait des recherches sur les plastiques et utilisé des produits à la fine pointe du progrès comme le Kelvar, *le Nomex et la fibre de graphite.*

Prenant la parole lors de la cérémonie de signature, M. Jean Arès, vice-président de Prêts de la SEE, a fait l'éloge de la prévoyance et de la détermination dont Canadair a fait preuve en mettant au point le Challenger. "De fait, je crois que le

(Voir CHALLENGER en page 4)

Les ateliers...

(suite de la page 1)

Winnipeg, le 23 mars 1982
Winnipeg Inn
2, Place Lombard

Pour obtenir les formulaires d'inscription à ces séminaires, communiquez avec le siège social:

Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa, K1P 5T9
Téléphone: (613) 237-2570
Personne-ressource:
Pascale Paquet
Services de commercialisation

Au moment d'aller sous presse, des séminaires ont déjà eu lieu à Vancouver, Montréal, Toronto, Ottawa, Edmonton et Calgary.

Le forfaitage est l'achat de billets à ordre garantis, que des acheteurs étrangers ont émis au nom d'exportateurs canadiens. Ces achats transforment les ventes en ventes au comptant. Très fréquent en Europe, le forfaitage est relativement peu connu en Amérique du Nord.

Les séminaires permettent de se familiariser avec le forfaitage. Ils comprennent la définition des concepts et de la façon de procéder, des études de cas, des renseignements sur les situations où le forfaitage est approprié et sur la marche à suivre ainsi qu'une période de questions.

Décisions du Conseil

OTTAWA — Le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) à sa réunion de janvier a approuvé des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de $1.837 milliard réparties entre des prêts de $1.766 milliard, des assurances de $55.2 millions et des garanties de $17.9 millions destinés à 22 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront 102,770 années-personne au Canada et intéresseront 589 exportateurs et principaux fournisseurs.

Un total de 715 années-personne viendront s'ajouter à ce chiffre si quatre lignes de crédit sont utilisées au maximum.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: pulpe, papier-journal, bois de construction, contreplaqué; molybdène; appareils de forage; usine de papier fin; niveleuses; systèmes de contrôle de chaudières; avion, pièces de rechange et services de soutien connexes; usines d'agrégats, véhicules miniers et de transport, pièces de rechange; pompes centrifuges et pièces connexes; pièces de rechange et composantes destinées à la remis neuf et à la modernisation de locomotives; biens et services desti à un projet houiller; matériel pédagogique et services; matériel e services d'achat pour une mine de cuivre; remorqueurs de port et piè de rechange; générateurs de turbin gaz destinés à une usine de plaque verre; usine de concassage; bloc de thérapie au cobalt; appareil de for de puits d'eau; calculateur industri moteurs diesel-électriques et composantes de locomotives; mart perforateur hydraulique et pièces c rechange; immeubles à apparteme semi-préfabriqués; usine nucléaire vapeur; moteurs diesel, trousses de réparation de moteurs, turbocharg et autres composantes de locomoti

Étant donné la nature confident des négociations commerciales, il n pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées Bien que le Conseil d'administrati ait approuvé les modalités des prêt des assurances à l'appui des opérat d'exportation, il reste encore à me la dernière main à certains contrat commerciaux.

Indemnités de $7.2 millions en 1981

Au cours du dernier trimestre de 1981, la Société pour l'expansion des exportations à réglé 23 sinistres d'une valeur totale de $2.0 millions.

Treize des 23 sinistres sont attribuables à des carences (refus de payer), sept à des cas d'insolvabilité et les trois autres respectivement à une résiliation de contrat (refus des marchandises ou des services), à un blocage de fonds (ou de change) et à un aléa politique.

La SEE ne donne pas de précisions sur les sinistres réglés ou les noms des exportateurs intéressés.

Les indemnités versées pendant le quatrième trimestre se répartissent comme suit: 13 pour les États-Unis et une chacune pour le Chili, Costa Rica, la République dominicaine, l'Irak, l'Irlande, le Nigeria, l'Arabie saoudite, l'Espagne, le Royaume-Uni et Saint Vincent.

Au nombre des produits visés, on retrouve: pâte de bois, patins, meubles, équipement de manutention du combustible, vaporisateur à combustible, textiles, accessoires de motocyclettes, pièces d'automobiles, outils de jardinage, matériel d'application des peintures, vêtements, hôpitaux préfabriqués, disques, nourriture pour animaux, niveleuses, aliments congelés, carreaux insonorisants, montures de lunettes, pièces de rechange pour véhicules et accessoires de foyers et de cheminées.

Les chiffres du dernier trimestre portent à 138 le nombre de sinistres réglés par la SEE en 1981, pour un montant total de $7.2 millions. Par contre, en 1980, la SEE n'avait réglé que 109 sinistres, mais le montant de $10.4 millions était supérieur à l'an passé, à cause des $6 millions versés pour un sinistre en Iran.

En raison de la détérioration de la conjoncture économique internationale, la SEE a réglé en 1981, aux termes de son programme d'assurance-crédit à l'exportation, un plus grand nombre de sinistres de nature commerciale que politique.

Les indemnités versées à la suite d'événements commerciaux sont passées de $3.7 millions en 1980 à $4.75 millions l'an dernier, soit un augmentation de 28 pour cent.

Les indemnités versées par suite d'aléas politiques ont baissé à $2.4 million l'an dernier comparativem $6.5 millions en 1980. Cette année cependant, la SEE avait réglé un sinistre de plus de $6 millions en I

Vingt-neuf pour cent de la valeu globale des indemnités versées dep sa fondation, il y a 36 ans, l'ont ét cours des deux dernières années.

L'assurance-crédit à l'exportati la SEE protège les exportateurs canadiens, jusqu'à concurrence de pour cent de leurs pertes, lorsque acheteurs étrangers ne peuvent ou veulent pas régler leurs factures p des raisons de nature commerciale politique.

Actualités de la SEE

février 1982

Les services de financement d'assurances sont remaniés

A début du mois, M. Sylvain ier, président du Conseil et ident de la SEE, a annoncé le niement de certains secteurs de la té. M. Cloutier a expliqué que ce niement était imputable à oissement du volume d'affaires et écentes retraites.



J.R. Arès

Le Groupe des Prêts sera désormais connu sous le nom de Groupe du Financement à l'exportation. M. J.R. Arès, qui était vice-président du Groupe des Prêts, devient vice-président supérieur du Groupe du Financement à ortation. M.D. er, vice- ident adjoint Division de , accède au de vice- ident du pe du ncement à ortation. Van Adel nt Vice- dent adjoint, ion de l'Asie.



M.D. Bakker

Le remaniement du Groupe des Assurances donne naissance au Groupe de l'Assurance à l'exportation. M. D.A. Keill, qui était vice-président des Assurances, devient vice-président supérieur du Groupe de l'Assurance à l'exportation.



K.A. Keill

En ce qui concerne les cadres supérieurs, M. A.O. Werlen devient souscripteur en chef, Souscription des assurances individuelles; M. R.B. Richardson devient souscripteur en chef, Souscription des assurances globales; M. R. Doyle devient souscripteur en chef, Normes d'assurance globale et M. G.F.P. Marsh devient directeur, Crédit et Analyse financière.

M. Cloutier a également annoncé la nomination de M. G. Ross, chef du Contentieux, au poste de secrétaire et de chef du Contentieux. M. Ross remplacera M. S.A. Gillies qui doit prendre sa retraite comme secrétaire le 28 février prochain.



G. Ross



D. Mackey

Le 1er janvier dernier, Mlle Denyse Mackey, trésorière adjointe de la SEE, est devenue vice-présidente adjointe de la Région du Québec. Mlle Mackey assume ses fonctions à Montréal.

Un succès qui exige une reprise

Plus de 150 exportateurs, banquiers et autres parties intéressées se sont réunis à Toronto le 26 janvier dernier pour participer au troisième de la série de séminaires nationaux sur le forfaitage.

Le service de forfaitage est un nouveau mécanisme de financement mis sur pied récemment en vue de faciliter les exportations, de petite ou de moyenne envergure, de biens et services canadiens.

En raison du très grand intérêt manifesté dans la région de Toronto, un deuxième séminaire aura lieu le 15 avril 1982 à:

l'Hôtel Constellation
900, chemin Dixon
salle Jupiter
Séminaire: 13 h 30 à 16 h 30
Frais d'inscription: $15

(Les frais d'inscription comprennent les brochures d'information, la documentation pertinente et une réception après le séminaire.)

Une centaine de noms sont déjà sur la liste d'envoi des invitations. Si votre nom ne figure pas sur cette liste et que le séminaire vous intéresse, veuillez communiquer avec la succursale régionale de la SEE:

Société pour l'expansion de l'exportation
Succursale régionale de l'Ontario
2600-1 First Canadian Place
Toronto, M5X 1B1
(416) 364-0135
Personne-ressource: Kay Tanaka

D'autres séminaires auront lieu également à:

Québec, le 9 mars 1982
Hilton International
3, Place Québec

Halifax, le 10 mars 1982
Delta's Barrington Inn
1875, rue Barrington

(Voir ATELIERS en page 2)

au sommaire

emnités
e 7.2 millions $ ..... p. 2
te de l'avion
'hallenger ..... p. 3
portations du Québec ..... p. 4
iccords
e financement ..... p. 5
sonnes-ressources
e la SEE ..... p. 6

EDC NEWS

April-May 1982

86
21

LIBRARY
AUG 1 1982
Export Development Corp. Toronto

25 lines of credit placed in 18 countries around world

EDC continues to place considerable importance on its lines of credit, maintaining the 1981 trend where 69 of the corporation's 115 financing agreements during the year were allocations under lines of credit.

Lines of credit are financing instruments placed with financial institutions in high-potential markets around the world to facilitate the sale of Canadian capital goods and services. They encourage foreign buyers to buy from Canada and alert Canadian exporters of the sales potential in these areas.

At the end of May, EDC had 25 such lines of credit in 18 different countries. The updated list, along with information on funds available, contacts and special considerations, appears on **pages 4 and 5**.

EDC insurance covers bank for discounted exporters' receivables

Canadian exporters have sold foreign accounts receivable totalling Cdn$ 714,303 to their financial institution under the Export Development Corporation's Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables instituted in 1981.

Three companies have sold a total of 12 foreign accounts receivable to the Royal Bank Export Finance Co. Ltd. (REFCO) since the service was introduced.

The three companies are Consolidated Foods Corporation of Canada, Brampton, Ont.; Kingston Spinners (Canada) Ltd., Kingston, Ont., and Spar Marine Manufacturing Ltd., Victoria, B.C.

See INSURANCE on page 3)

In this Issue

13 financing agreements announced ..... p. 2
Board of Directors: decisions ..... p. 2
Training centre nearing completion in Algeria ... p. 3
List of EDC Offices ..... p. 6

Claims paid during quarter total $580,880

During the first quarter of 1982, claims by the Export Development Corporation under its insurance programs totalled $580,880.

This underlines the importance of EDC insurance programs, which protect Canadian exporters against loss of their receivables in foreign sales due to commercial or political reasons beyond the control of the exporter.

(See CLAIMS on page 6)

EDC hosts Berne Union meeting

From June 1 to June 6 in Ottawa, EDC is hosting the general meeting of the Berne Union, whose members are international insurers.

The purpose of the Berne Union meetings, which are held semi-annually, is to exchange information of a technical nature such as underwriting problems, bonding and performance security arrangements, and difficulties in claims; to assist each other in resolving problems, and to share in each other's experience.

EDC has the distinction of being the sixth founding member. It joined the Union in 1947 when it was known as the ECIC (Export Credits Insurance Corp.).

(See TOP INTER

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

ANC CANADIAN EXPORT

EDC concludes 13 financing agreements

Thirteen financing agreements were announced by EDC during the period from April 1 to April 30, 1982. They are as follows:

— A US$ 65-million loan agreement to support the sale of capital goods and engineering services by various Canadian exporters to Petralgas Chemicals NZ Ltd. of New Zealand in connection with the construction of a 1,200-ton-per-day, natural gas-based chemical methanol plant. Fluor Canada Ltd. of Calgary is supplying design, engineering, procurement and construction management services for the project.

— A Cdn$ 50.5-million loan agreement to support the sale of lignite-fired boiler equipment by Combustion Engineering-Superheater Ltd. (C.E. Canada) of Ottawa to the Electricity Generating Authority of Thailand (EGAT).

— A $10-million line of credit with Bank of Montreal Asia Limited, a wholly-owned subsidiary of Bank of Montreal with headquarters in Singapore, to assist Canadian exporters competing for sales in Pacific Rim countries. Countries covered under the line of credit include Australia, Hong Kong, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, New Zealand, the Philippines, Singapore and Thailand.

— A US$ 7-million loan to support a sale of 26 diesel electric locomotives, spare parts and tools by General Motors Market Development Ltd. of Montreal to National Railways of Zimbabwe. The sale also will be supported by a Cdn$ 6-million loan from the Canadian International Development Agency (CIDA).

— A US$ 3.5-million loan agreement to support the sale of a Standard B-type International Satellite Communications Earth Station and associated services by Spar Aerospace Ltd. of Ste. Anne de Bellevue, Que., to the Department of Posts and Telecommunications of the Kingdom of Swaziland.

— A US$ 2.5-million increase in a line of credit agreement with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Israel, reflecting the agreement's highly successful utilization by Israeli buyers of Canadian exports. The total amount of the agreement now is US$ 7.5 million.

— A US$ 576,897 allocation under a line of credit agreement with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support a sale of eight dump trucks by Mack Canada Inc. of Islington, Ont., to Constructora Upaca S.A. of Peru.

— A US$ 520,387 allocation under a line of credit agreement with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support the US$ 650,483 sale of construction equipment by Janin Construction Ltd. of Montreal to Grana Y Montero S.A., a construction company based in Lima, Peru.

— A US$ 220,951 allocation under a line of credit agreement with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support the US$ 259,942 sale of two Jarco Scoops (Model JS 220) and spare parts by the Jarvis Clark Co. Ltd. of Burlington, Ont., to Minera Regina S.A. of Peru.

— A US$ 178,691 allocation under line of credit agreement with Ceskoslo venska Obchodni Banka, A.S. of Cze choslovakia to support the sale of valve by Velan Inc. of Montreal to Strojex port of Prague, Czechoslovakia.

— A US$ 111,792 allocation under line of credit agreement with Corpora cion Financiera de Desarroll (COFIDE) of Peru to support the sa of two cement mixer vehicles by Cande Trading Co. Inc. (CANDEV) of Bro sard, Que., to Cesar Fuentes Ort Ingenieros S.A. of Peru.

— A US$ 98,078 allocation under line of credit agreement with Unite Mizrahi Bank Ltd. (UMB) of Israel support the US$ 178,279 sale of a ga vanized steel building by Behle Wickes Co. Ltd. of Brandon, Man., Toam Supply and Import of Israel f Sion Misgav of Tel Aviv.

— A Cdn$ 25,431 allocation under line of credit agreement with Tasma Pulp and Paper Co. Ltd. of New Ze land to support the Cdn$ 26,431 sale one 15-ton grapple assembly by Nicho son Murdie Machines Ltd. of Victori B.C., to Tasman Pulp and Paper C Ltd.

Board of Directors approves transactions worth $243 million

At its April meeting, the Board of Directors of EDC approved export financing transactions totalling $243.4 million involving loans of $110.1 million, insurance of $133 million and guarantees of $300,000 to 15 countries.

Export sales that will result if these transactions are finalized will create or maintain 6,473 person-years of employment in Canada and will involve 71 exporters and major suppliers.

An additional 2,100 person-years of employment would result if three lines of credit were fully utilized.

Transactions involve such goods and services as potash, power line equi ment, coal-handling terminal equi ment, nuclear power valves, aircra geophysical exploration equipme ocean-going tug, coastal cargo bar forklift trucks, pulp-drying equipme airport crash vehicles, aluminu transmission line cables, and wat treatment equipment and installatio

Details of the transactions or names of Canadian companies involv cannot be disclosed at this time for r sons of commercial confidential While the board has approved lend and insurance arrangements in supp of export transactions, a number commercial contracts are not finalized.

Insurance covers bank for exporters' receivables

om page 1, EDC insurance)

An EDC service, which allows banks and financial institions to obtain Global Comprehensive Insurance cover- for foreign receivables they purchase from Canadian porters, is supporting three Canadian exporters. They d 12 foreign accounts to a financial institution which now ds the insurance policy covering credit risks involved in sale.

The service was introduced to help exporters obtain the cash flow for their operations and is designed to be especially helpful to the small business sector, where cash flow is particularly critical. Previously, an exporter could use accounts receivable insured by EDC as partial security for his line of credit at a bank or financial institution but could not transfer his insurance coverage to the bank or financial institution.

Under the Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables service, an exporter may transfer the rights and obligations under the export credits insurance policy directly to a bank or financial institution purchasing his accounts receivable.

EDC Global Insurance covers the insured for up to 90 per cent of his loss in the event a foreign buyer is unable or unwilling to pay his bill for political or commercial reasons.

These include refusal to pay, bankruptcy, refusal to accept goods, war, revolution or the refusal of a government to allow funds to leave the country.

When EDC insurance is assigned to a bank or financial institution, the latter's recourse to the exporter is limited to situations where EDC will not pay a claim because the loss was within the exporter's control.

The accounts receivable purchased by the Royal Bank Export Finance Co. Ltd. covered export sales to Australia, Chile and the Netherlands.





TRAINING CENTRE NEARING COMPLETION IN ALGERIA

Canadian workmen will be putting the finishing touches to a $23-million conuction project at M'Sila, in Algeria, this summer. The project, supported by a 6-million allocation under an EDC line of credit to the Banque Algérienne de veloppement, involved the construction of a training centre for heavy equipment erators and mechanics. The top photo shows part of the administrative buildrs. An interior view of the garage area, showing two bays, is provided in the tom photo. The contract for design, management and start-up services for the ntre, was awarded to the Société de Formation et d'Assistance Technique DFATI), of Montreal, in 1979 and construction began a year ago. The centre will ploy 72 instructors and accommodate 720 students. M'Sila is 200 kilometres m Algiers.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

LINES OF CREDIT — STATUS AS AT MAY 31, 1982

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE MAY 31, 1982 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) C$909,168,240 2) 6 mos. (Nov. 30/82) 3) long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Algiers)		
****BRAZIL** **Banco Real S.A.**	1) US$5,000,000 2) 7 mos (Dec. 18/82) 3) medium	P.A. Foran Manager South America East	Sr. Paulo Meira, Gerente, International Division (Sao Paulo)	Mr. Howard C. Fines Vice President Real (Canada) Finance Company Ltd. (Toronto)	General purpose
BULGARIA Bulgaria Foreign Trade Bank	1) US$10,000,000 2) 15 mos. (Aug. 31/83) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselin Karadjov Director Mr. Ilia Iliev Chief of Division		
****CAMEROON** Republic of Cameroon represented by the Ministry of Economy and Plan	1) US$100,000,000 2) 12 mos. (May 26/83) 3) N/D	D. Delahousse Manager North and West Africa	Mr. Njoya Vessah Directeur de la Programmation	Mr. Paul Moyo Chef de Mission Economique et Commerciale (Ottawa)	
CHILE Banco BHC	1) US$747,089 2) 3 mos. (Sept. 1/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Pedro Cabezon International Manager and Assistant General Manager (Santiago)	Mr. William Bethune Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
CHILE Banco de Chile	1) US$9,925,000 2) 6 mos. (Nov. 25/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Eulogio Aguirre Robles Assistant Vice President International Division (Santiago)	Mr. John M. Bartholomew Vice President and Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
CHILE Banco Sud Americano	1) US$5,000,000 2) 6 mos. (Nov. 19/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Alejandro Montt Donoso, International Area Advisor (Santiago)	Mr. John Myers Representative (New York)	General purpose
CHINA Bank of China	1) $1,993,200,000 2) 27 mos. (Aug. 21/84) 3) long	R. Van Adel Assistant Vice President Asia Division	For further information contact EDC.		
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$3,951,544 2) 2 mos. (July 15/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Juan Jose Corea G., Chief International Division Banco de Bogota Bogota	Mr. Fernando Suescun General Manager Banco de Bogota (New York)	General Purpose
COLOMBIA Corporacion Financiera Colombiana S.A.	1) US$2,000,000 2) 4 mos. (Oct. 2/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Manuel Roberto Manotas G. Gerente Internacional (Bogota)		General purpose
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$18,617,590 2) 5 mos. (Oct. 31/82) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Ing. Vaclav Zahalka Manager (Prague)		
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$9,800,000 2) 13 mos. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Manager (Budapest)		
ISRAEL Bank Hapoalim, B.M.	1) US$4,732,217 2) 2 mos. (July 30/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Dr. E. Toaff Manager Foreign Trade Department (Tel Aviv)	Mr. M. Goldner Representative (Toronto)	Ideal for small and medium-sized export contracts.
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US$2,286,882 2) 1 mon. (June 18/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Mr. J. Marcow Manager, Int'l Affairs Dept. (Tel Aviv)	Mr. Uraam Sadmy Representative (Toronto)	Ideal for small and medium-sized export contracts. The amount of this line of credit was increased by US$2,500,000 on Feb 18/82, on the basis of its continued successful utilization.
ISRAEL United Mizrahi Bank	1) US$3,325,422 2) 1 mon. (June 12/82) 3) medium	D.O. Curtis Manager Middle East and South Asia	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President (Tel-Aviv)	Mr. M. Krausz President UMB Bank Trust Company (New York)	Ideal for small and medium-sized export contracts.
ITALY Interbanca-Banca Per Finanziamenti a Medio & Lungo Termine S.p.A.	1) US$10,000,000 2) 4 mos. (Oct. 6/82) 3) medium	A.I. Gilliespie Manager Western Europe	Mr. Giorgio Binda Assistant Manager International Division (Milan)		Repayment term of 3 or 5 years available.

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years
**first mention

LINES OF CREDIT — (Continued)

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE MAY 31, 1982 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
NEW ZEALAND Development Finance Corporation of New Zealand (DFC)	1) US$10,000,000 2) 3 mos. (Aug. 28/82) 3) medium	R. Van Adel Assistant Vice President Asia Division	Mr. David S. Hill DFC Wellington, N.Z.		
PERU Cofide	1) US$17,743,723 2) 1 mon. (June 18/82) 3) medium	M.J. Glynn Manager South America West	Mr. Rodolfo Beeck, Manager International Division Cofide (Lima, Peru)		General purpose.
PHILIPPINES PISO	1) $2,500,000 2) 5 mos. (Oct. 24/82) 3) medium	R. Van Adel Assistant Vice President Asia Department	Ms. Gloria Carreon Exec. Director PISO (Manila)		
PHILIPPINES DBP	1) $10,000,000 2) 10 mos. (Apr. 2/83) 3) medium	R. Van Adel Assistant Vice President Asia Department	Mr. R. Palmiery Acting Manager (Manila)		
*SINGAPORE Bank of Montreal Asia Ltd.	1) US$10,000,000 2) 10 mos. (Apr. 5/83) 3) medium	R. Van Adel Assistant Vice President Asia Division	Mr. Han Vo-ta Deputy Mgr.	Michael Joyce International Division (Toronto)	
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$10,000,000 2) 13 mos. (June 15/83) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Goran Hallerstedt Assistant Area Manager (Stockholm) Ms. Annika Samuelsson Assistant Vice President (Gothenburg) Mr. Carl Sundvik Vice President (Malmo)		Repayment term of 3 or 5 years available
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$10,000,000 2) 14 mos. (July 29/83) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Bengt Barsk Assistant Vice President Central International Division (Stockholm)		Repayment term of 3 or 5 years available
*UNITED KINGDOM Royal Bank of Scotland Ltd.	1) US$5,000,000 2) 9 mos. (Dec. 29/82) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Walter L. Stewart Manager (International) (Edinburgh)		Repayment term of 3 or 5 years available
YUGOSLAVIA Association of Yugoslav Banks	1) US$486,276,694 2) 15 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	A.I. Gillespie Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit to allocate U.S. $500 million have been signed with: 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (U.S. $70.0 million); 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (U.S. $30.0 million); 3. Jugobanka — Udruzena Banka of Beograd (U.S. $30.0 million); 4. Stopanska Banka — Zdruzena Banka of Skopje (U.S. $5.0 million); 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka of Ljubljana (U.S. $30.0 million); 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (U.S. $30.0 million); 7. Vojvodjanska Banka — Udruzena Banka of Novi Sac (U.S. $50.0 million); 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (U.S. $20.0 million); 9. Privredna Banka Sarajeva — Udruzena Bank of Sarajevo (U.S. $30.0 million). EDC expects lines of credit with five other banks will be signed in the near future.

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years
*first mention

More information available

Details on the procedures involving lines of credit are contained in EDC's Information Circular 81-2 which may be obtained by contacting any EDC office. (See list of addresses on page 6.)

Other information circulars, which describe the corporation and its services, are also available to exporters as well as companies and individuals interested in exporting from Canada.

Copies of the 1981 Annual Report, the 1981 Statistical Review and the Contact List for Exporters are also available on request.

Claims of $580,880 paid in first quarter

(From page 1, Claims paid)

Thirty-one claims totalling $580,880 were paid to Canadian exporters under EDC exports insurance programs during the quarter ending March 31, 1982.

Nineteen of the claims involved defaults, nine, insolvencies, and one each, repudiation, political and transfer.

The claims by country were: U.S.A., 21, Ireland and Venezuela, two each, and Belize, Costa Rica, Guyana, Mexico, the United Kingdom and Yugoslavia, one each.

The commodities on which claims were paid were colo pigments, hockey skates, ranges, furnaces, boilers, heater packaging, machinery parts, bleached wood pulp, alum num concrete forming system, wearing apparel, laminate film, stove equipment, cookies and granola bars, label leather apparel, forge dies, swimming pool covers, insulate copper wire, marine hydraulic steering, carpet cleanir machinery, coats, printing ink supply, records and tape Eskimo crafts, chimney cleaners, fireplace parts, hon fashions, lighting fixtures, chimney inserts, motorcyc accessories, and rock crushers.

Top international insurers meet in Ottawa June 1 to 6

(From page 1, EDC hosts)

Members of the International Union of Credit and Investment Insurers are meeting in Ottawa for a semi-annual general meeting. The purpose of their meeting is to share information on insurance programs offered by the various credit insurance agencies around the world.

The International Union of Credit and Investment Insurers, usually referred to as the Berne Union, was founded in 1934 by three private credit insurance companies in France, Italy and Spain and the Export Credits Guarantee Dept. in the United Kingdom.

It is an association operating under the Swiss Civil Code and its headquarters are in Berne, Switzerland. Its Secretariat moved from Paris to London in 1975.

In its early days the Berne Union dealt only with insurance against commercial risks in export transactions with private buyers.

Its activities came to a standstill during the Second World War, but business was resumed in 1946 when insurance against political and economic risks assumed great importance. Government-controlled organizations and private insurance companies, operating political risks on behalf of their government, began to join the Union. The state-controlled organizations participate as insurers and not as representatives of their governments.

In 1970, members of the Union concerned with the insurance of foreign investments formed an Investment Insurance Committee to discuss this situation and it was decided to invite certain other non-member organizations involved in investment insurance, to attend their meetings.

Until 1974, only organizations engaged in insuring or guaranteeing export transactions relating to the sale of goods or services were able to become full members of the Union. Other organizations whose activities related to export credit insurance were able to become associate members.

More than 350 delegates and visitors are expected in Ottawa from around the world. Every important exporting country in the world, with the exception of Brazil, belongs to the Berne Union. It now has 36 members representing 28 countries.

The last Berne Union meeting sponsored by EDC was in 1967. EDC's regular delegates to Berne Union meetings are the president, the senior vice president of corporate affairs, and the chief economist.

"We are delighted to have the opportunity to host this meeting again," says Brock King, EDC's Senior Vice-President, Corporate Affairs. "We find it a very valuable association. Notwithstanding the fervor of international competition, we manage to maintain a cordial working relationship with each country."

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld.,
Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S.,
Moncton, Saint John, Fredericton, N.B.
— call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London
Kitchener-Waterloo, North Bay,
Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury,
Thunder Bay and Windsor — call operator
and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon,
Edmonton, Calgary, Victoria — call operator and ask
for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 688-3710

Sinistres d'une valeur de 580,880 $ réglés au 1er trimestre

La SEE a annoncé que 31 demandes d'indemnisation d'une valeur globale de 580,880 $ avaient été réglées à des exportateurs canadiens au cours du trimestre terminé le 31 mars 1982, conformément à ses programmes d'assurance à l'exportation.

Il y a eu 19 demandes d'indemnisation attribuables à des carences, neuf à des cas d'insolvabilité et les trois dernières respectivement à une résiliation de contrat, un aléa politique et un transfert de fonds.

On relève 21 indemnités dans le cas des États-Unis, deux pour l'Irlande ainsi que pour le Venezuela et une pour chacun des pays suivants : Belize, Costa Rica, Guyane, Mexique, Royaume-Uni et Yougoslavie.

Les produits visés par ces demandes d'indemnisation sont : pigments, patins de hockey, cuisinières, chaudières, appareils de chauffage, emballages, pièces de machines, pâte de bois blanchie, dispositifs de coffrage en aluminium, vêtements, feuilles stratifiées, matériel de cuisinières, biscuits et barres Granola, étiquettes, vêtements de cuir, matrices, housses de piscine, fil de cuivre isolant, roues de barre hydrauliques, machines de nettoyage de tapis, manteau, encre d'imprimerie, disques et cassettes, artisanat Inuit, nettoyeurs de cheminées, pièces de cheminées, vêtements artisanaux, appareils d'éclairage, tuyaux de cheminées, accessoires de motocyclette et concasseurs de pierre.

La SEE est une société canadienne de la Couronne qui fournit une vaste gamme de services d'assurances et de garanties bancaires aux exportateurs canadiens, de même que des crédits aux acheteurs étrangers afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation.

Réunion d'assureurs internationaux à Ottawa du 1er au 6 juin

Les membres de l'Union d'assureurs des crédits et des investissements internationaux se réunissent à Ottawa à l'occasion de leur assemblée générale qui a lieu deux fois l'an. Ils profitent de l'occasion pour partager leurs expériences et discuter des divers programmes d'assurance en vigueur dans le monde.

L'Union d'assureurs des crédits et des investissements internationaux, communément appelée l'Union de Berne, a été créée en 1934 par trois entreprises privées d'assurance-crédit de la France, de l'Italie, de l'Espagne, et par l'Export Credits Guarantee Department du Royaume-Uni.

Régie par le code civil suisse, l'association a son siège social à Berne, en Suisse. En 1975, son secrétariat est passé de Paris à Londres.

Au début, l'Union de Berne s'occupait uniquement de l'assurance contre les risques commerciaux inhérents aux opérations d'exportation avec des acheteurs privés.

Elle a dû interrompre ses activités lors de la Deuxième Guerre mondiale, mais les affaires ont repris de plus belle en 1946, quand l'assurance contre les risques politiques et économiques est devenue un outil important. Des organismes publics et des entreprises privées d'assurance assumant des risques politiques au nom de leur gouvernement ont commencé à venir grossir les rangs de l'Union. Les organismes d'État s'affilient à titre d'assureurs et non de représentants de leur gouvernement.

En 1970, les membres de l'Union intéressés par l'assurance-investissement à l'étranger ont formé le Comité de l'assurance-investissement pour discuter du sujet et ont invité certains autres organismes de l'extérieur intéressés à la question à participer à leurs réunions.

Jusqu'en 1974, seuls les organismes offrant des assurances et des garanties à l'exportation pour des ventes de biens et de services pouvaient devenir membres titulaires. Les organismes dont l'activité était liée à l'assurance-crédit à l'exportation étaient acceptés comme membres associés.

Plus de 350 délégués et invités sont attendus à Ottawa. Tous les principaux pays exportateurs, sauf le Brésil, sont membres de l'Union de Berne, qui compte actuellement 36 membres dans 28 pays.

La Société n'a pas eu l'honneur d'accueillir les membres de l'Union de Berne depuis 1967. Les délégués habituels de la SEE aux assemblées de l'Union sont le président, le vice-président supérieur des Services et l'économiste en chef.

"Nous sommes très heureux d'être à nouveau les hôtes de ces assises", nous a confié M. Brock King, vice-président supérieur des Services de la SEE. "Nous trouvons que l'Union de Berne est une association très valable. Malgré une concurrence internationale très vive, nous arrivons à maintenir des relations de travail amicales avec tous les pays."

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél.: (613) 237-2570
Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136
Facsimile (613) 237-2690

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800, Place Victoria
C.P. 124, Succursale postale "Tour de la Bourse"
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881, Télex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1401, Immeuble Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.), Charlottetown (I.-P.-É.), Sydney (N.-É.), Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) — demander le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex: 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2600, C.P. 64
One First Canadian Place
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél.: (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
Suite 1030, One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7Z 1M5
Tél.: (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria — demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

LIGNES DE CRÉDIT (suite)

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 MAI 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT**	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
PHILIPPINES DBP	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 10 mois (2 avril 1983) 3) à moyen terme	R. Van Adel Vice-président adjoint Division de l'Asie	M. R. Palmiery Directeur intérimaire (Manila)		
****ROYAUME-UNI** Royal Bank of Scotland Ltd.	1) 5,000,000 $ É.-U. 2) 9 mois (29 déc. 1982) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Walter L. Stewart Directeur Opérations internationales (Édimbourg)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans.
****SINGAPOUR** Bank of Montreal Asia Ltd.	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 10 mois (5 avril 1983) 3) à moyen terme	R. Van Adel Vice-président adjoint Division de l'Asie	M. Han Vo-ta Directeur adjoint	M. Michael Joyce Division internationale (Toronto)	
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 13 mois (15 juin 1983) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Goran Hallerstedt Directeur adjoint (Stockholm) M^{me} Annika Samuelsson Vice-présidente adjointe (Gothenbourg) M. Carl Sundvik Vice-président (Malmo)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans.
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 14 mois (29 juill. 1983) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Bengt Barsk Vice-président adjoint Division centrale des opérations internationales (Stockholm)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans.
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 18,617,590 $ É.-U. 2) 5 mois (31 oct. 1982) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vaclav Zahalka Directeur (Prague)		
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 486,276,694 $ É.-U. 2) 15 mois (12 août 1983) 3) à moyen et à long termes	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la SEE		Des lignes de crédit distinctes pour l'affectation de 500 millions $ É.-U. ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Beograd (70 millions $ É.-U.); 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.); 3. Jugobanka — Udruzena Banka de Beograd (30 millions $ É.-U.); 4. Stopanska Banka — Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.); 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka de Ljubljana (30 millions $ É.-U.); 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.); 7. Vojvodjanska Banka — Udruzena Banka de Novi Sac (50 millions $ É.-U.); 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.); 9. Privredna Banka Sarajeva — Udruzena Bank de Sarajevo (30 millions $ É.-U.). La S.E.E. prévoit conclure prochainement des lignes de crédit avec une autre banque.

Pour de plus amples renseignements

La circulaire nº 81-2 de la SEE vous renseignera sur les procédures relatives aux lignes de crédit. Vous pouvez vous la procurer en communiquant avec l'un des bureaux de la SEE dont l'adresse se trouve en page 6.

Les exportateurs, les entreprises, de même que toute personne intéressée à exporter, peuvent obtenir d'autres circulaires d'information qui décrivent la SEE et les services qu'elle offre. Des exemplaires de la liste des personnes-ressources pour les exportateurs, du *Rapport annuel 1981* et de la revue *Statistiques* sont aussi disponibles sur demande.

*moyen terme : moins de 7 ans
long terme : plus de 7 ans
**première mention

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 31 MAI 1982

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 MAI 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT**	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque algérienne de développement	1) 909,168,240 $ Can. 2) 6 mois (30 nov. 1982) 3) à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Alger)		
****BRÉSIL** **Banco Real S.A.**	1) 5,000,000 $ É.-U. 2) 7 mois (18 déc. 1982) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Paulo Meira Chef de la division internationale (Sao Paulo)	M. Howard C. Fines Vice-président Real (Canada) Finance Company Ltd. (Toronto)	Portée générale
BULGARIE Bulgaria Foreign Trade Bank	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 15 mois (31 août 1983) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselin Karadjov Directeur M. Ilia Iliev Chef de division		
↔CAMEROUN **La république du Cameroun, représentée par le ministère de l'Économie et du Plan**	1) 100,000,000 $ É.-U. 2) 12 mois (26 mai 1983) 3) non déterminé	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mjoya Vessah Directeur de la programmation	M. Paul Moyo Chef de mission économique et commerciale	
CHILI Banco BHC	1) 747,089 $ É.-U. 2) 3 mois (1er sept. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Pedro Cabezon Directeur des relations internationales et directeur général adjoint (Santiago)	M. William Bethune Représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et les frais locaux
CHILI Banco de Chile	1) 9,925,000 $ É.-U. 2) 6 mois (25 nov. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Eulogio Aguirre Robles Vice-président adjoint Division des opérations internationales (Santiago)	M. John M. Bartholomew Vice-président et représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et les frais locaux
CHILI Banco Sud Americano	1) 5,000,000 $ É.-U. 2) 6 mois (19 nov. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Alejandro Montt Conseiller Donoso aux opérations internationales (Santiago)	M. John Myers Représentant (New York)	Portée générale
CHINE Bank de Chine	1) 1,993,200,000 $ 2) 27 mois (21 août 1984) 3) à long terme	R. Van Adel Vice-président adjoint Division de l'Asie	Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la SEE		
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3,951,544 $ É.-U. 2) 2 mois (15 juillet 1982) 3) à moyen terme	M. J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Juan Jose Corea G. Chef de la division internationale Banco de Bagota (Bogota)	M. Fernado Suescun Directeur général Banco de Bogota (New York, N.Y.)	Portée générale
COLOMBIE Corporacion Financiera Colombiana S.A.	1) 2,000,000 $ É.-U. 2) 4 mois (2 oct. 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Manuel Roberto Manotas G. Gerente Internacional (Bogota)		Portée générale
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 9.800,000 $ É.-U. 2) 13 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur (Budapest)		
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 4,732,217 $ É.-U. 2) 2 mois (30 juill. 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. E. Toaff Directeur du Service du commerce extérieur (Tel Aviv)	M. M. Goldner Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL Banque Leumi Le-Israel B.M.	1) 2,286,882 $ É.-U. 2) 2 mois (18 juin 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. J. Marcow Directeur Service des affaires internationales (Tel Aviv)	M. Uraam Sadmy Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens. Le montant de cette ligne de crédit a été majoré de 2,500,000 $ É.-U. le 18 févr. 1982, en raison de sa grande utilisation.
ISRAËL United Mizrahi Bank	1) 3,325,422 $ É.-U. 2) 1 mois (12 juin 1982) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Moyen-Orient et Asie du Sud	M. D. Olmer Vice-président adjoint (Tel-Aviv)	M. M. Krausz Président UMB Bank Trust Company (New York)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ITALIE Interbanca-Banca Per Finanziamenti a Medio e Lungo Termine S.p.A.	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 4 mois (6 oct. 1982) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Giorgio Binda Chef adjoint de la Division des opérations internationales (Milan)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
NOUVELLE-ZÉLANDE Development Finance Corporation of New Zealand (DFC)	1) 10,000,000 $ É.-U. 2) 3 mois (28 août 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Vice-président adjoint Division de l'Asie	M. David S. Hill DFC Wellington, N.-Z.		
PÉROU Cofide	1) 17,743,723 $ É.-U. 2) 1 mois (18 juin 1982) 3) à moyen terme	M.J. Glynn Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Rodolfo Beeck, Directeur de la Division des opérations internationales Cofide (Lima, Pérou)		Portée générale
PHILIPPINES PISO	1) 2,500,000 $ É.-U. 2) 5 mois (24 oct. 1982) 3) à moyen terme	R. Van Adel Vice-président adjoint Division de l'Asie	Mme Gloria Carreon Directrice générale PISO (Manila)		

Assurance cédée aux banques en même temps que des créances

Trois exportateurs canadiens ont su profiter d'un programme de la SEE qui permet aux banques et aux établissements financiers de protéger, en vertu de l'assurance globale multirisque, les créances sur l'étranger qu'ils achètent des exportateurs canadiens. Ces trois exportateurs ont cédé des créances sur l'étranger à une institution financière qui détient maintenant une police d'assurance la protégeant contre les risques de non-paiement.

La cession de créances aide les exportateurs à obtenir les liquidités nécessaires à leurs opérations et a été conçue surtout pour les petites entreprises, qui ont souvent des problèmes de liquidité.

Avant la création du service, les exportateurs pouvaient utiliser des créances sur l'étranger assurées par la SEE pour garantir partiellement la ligne de crédit bancaire qui servait à leur fonds de roulement, mais ils ne pouvaient céder l'assurance à leur banque.

En vertu du programme d'escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque, les exportateurs peuvent céder directement leurs droits et leurs obligations aux termes de leur police d'assurance-crédit à l'exportation à la banque ou à l'établissement financier qui achète leurs créances sur l'étranger.

Si l'acheteur étranger est empêché ou refuse de régler ses factures en raison d'aléas politiques ou commerciaux, l'assurance globale de la SEE garantira le remboursement de 90% du sinistre.

Les aléas politiques et commerciaux sont le refus de paiement, la faillite, la non-acceptation des biens, la guerre, la révolution ou le blocage de fonds.

Lorsque l'assurance de la SEE est cédée à une banque, le droit de recours de la banque contre l'exportateur se limite au cas où la SEE refuse de verser une indemnité parce que l'exportateur aurait pu éviter le sinistre.

Les créances sur l'étranger achetées par la Société de financement des exportations de la Banque Royale Ltée se rattachent à des ventes à l'exportation destinées à l'Australie, au Chili et aux Pays-Bas.





PARACHÈVEMENT D'UN CENTRE DE FORMATION EN ALGÉRIE

Cet été, quelque 40 ouvriers canadiens parachèveront un projet de construction de 23 millions $ à M'Sila, en Algérie. Les travaux, financés en partie par une subvention de 14,6 millions $ aux termes d'une ligne de crédit conclue par la SEE avec la Banque algérienne de développement, consistent en un centre de formation pour conducteurs et mécaniciens de machines lourdes. La photo du haut illustre une partie des bâtiments administratifs, celle du bas, deux travées du garage. Le contrat pour la conception, la construction et la mise en train du centre a été remporté en 1979 par la Société de formation et d'assistance technique (SOFATI) de Montréal, qui a commencé les travaux de construction il y a un an. Le centre pourra recevoir 72 instructeurs et 720 étudiants. M'Sila est à 200 kilomètres d'Alger.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

13 accords de financement conclus

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a annoncé treize accords de financement du 1er au 30 avril 1982. Les accords sont les suivants :

— Une convention de prêt d'une valeur de 65 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de biens d'équipement et de services d'ingénierie par divers exportateurs canadiens à Petralgas Chemicals NZ Ltd. de Nouvelle-Zélande, destinés à la construction d'une usine de production de méthanol chimique au gaz naturel. L'usine aura une capacité de production de 1 200 tonnes par jour. C'est la société Fluor Canada Ltd. de Calgary qui assurera les services de conception, d'ingénierie, d'approvisionnement et de gestion du projet.

— Une convention de prêt de 50,5 millions $ Can. en vue d'appuyer la vente de matériel de chaudière au lignite par Combustion Engineering-Superheater Ltd. (C.E. Canada) d'Ottawa à l'Administration de l'électricité de la Thaïlande (EGAT).

— Une convention de prêt de 7 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de 26 locomotives diesel électriques, de pièces de rechange et d'outils par la Compagnie de développement du marché General Motors Ltée de Montréal aux Chemins de fer nationaux du Zimbabwe. La vente sera aussi appuyée par un prêt de 6 millions $ Can. de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

— Une ligne de crédit de 10 millions $ avec la Banque de Montréal Asie Ltée, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal dont le siège social est situé à Singapour, en vue d'améliorer la position des exportateurs canadiens qui font affaire avec les pays de la zone du Pacifique. Les pays admissibles au financement aux termes de cette ligne de crédit sont : l'Australie, la Corée, Hong-Kong, l'Indonésie, le Japon, la Malaisia, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, Singapour et la Thaïlande.

— Un accord de financement de 3,5 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'une station terrienne de télécommunications par satellite international de catégorie B et de services connexes par Spar Aérospatiale Ltée de Sainte-Anne-de-Bellevue, Québec, au ministère des Postes et des Télécommunications du Royaume de Swaziland.

— Une affectation supplémentaire de 2,5 millions $ É.-U. aux termes de la ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israël B.M. d'Israël, reflétant le grand succès de ce mécanisme auprès des acheteurs israéliens d'exportations canadiennes. Le montant total de l'accord s'élève maintenant à 7,5 millions $ É.-U.

— Une affectation de 576,897 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conc avec la Corporacion Financiera Desarrollo (COFIDE) du Pérou, en d'appuyer la vente de huit camion bascule arrière par Mack Canada L d'Islington, en Ontario, à Construct Upaca S.A., du Pérou.

— Une affectation de 520,387 $ É. aux termes d'une ligne de crédit conc avec la Corporacion Financiera Desarrollo (COFIDE) du Pérou, en d'appuyer la vente de matériel de co truction d'une valeur de 650,483 $ É. par Janin Construction Ltée, de Mo réal, à Grana y Montero S.A., entreprise de construction située Lima, au Pérou.

— Une affectation de 220,951 $ É. aux termes d'une ligne de crédit conc avec la Corporacion de Desarro (COFIDE) du Pérou, en vue d'appu la vente de deux pelles Jarco JS 22 de pièces de rechange évaluée à 259, $ É.-U. par Jarvis Clark Co. Ltd. Burlington, en Ontario, à Minera gina S.A., du Pérou.

— Une affectation de 178,691 $ É. aux termes d'une ligne de crédit conc avec la Ceskoslovenska Obcho Banka, A.S., en vue d'appuyer la ve de valves par Velan Ltée de Montré Strojexport de Prague, en Tchécoslo quie.

— Une affectation de 111,792 $ É. aux termes d'une ligne de crédit conc avec la Corporacion Financiera Desarrollo (COFIDE) du Pérou, en d'appuyer la vente de deux bétonni par Candev Trading Co. Inc. (CA DEV) de Brossard, au Québec, tinées à Cesar Fuentes Ortiz Ingenie S.A. du Pérou.

— Une affectation de 98,078 $ É. aux termes d'une ligne de crédit conc avec la United Mizrahi Bank Ltd. raël, en vue d'appuyer la vente d bâtiment en tôle galvanisée par Beh Wickes Co. Ltd., de Brandon, Manitoba, à Toam Supply and Imp d'Israël. Le bâtiment est évalué 178,279 $ É.-U. et destiné à Sion M gav, de Tel Aviv.

— Une affectation de 25,431 $ C aux termes d'une ligne de crédit conc avec Tasman Pulp and Paper Co. L de Nouvelle-Zélande, en vue d'appu la vente d'une benne à griffes de tonnes évaluée à 26,431 $ Can., Nicholson Murdie Machines Ltd., Victoria, en C.-B., à Tasman Pulp Paper Co. Ltd.

Le conseil d'administration approuve des opérations d'une valeur de 243 millions $

À sa réunion d'avril, le conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de 243,4 millions $ réparties entre des prêts de 110,1 millions $, des assurances de 133 millions $ et des garanties de 300,000 $ destinés à 15 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront 6 473 années-personne au Canada et intéresseront 71 exportateurs et principaux fournisseurs.

Un total de 2 100 années-personne viendront s'ajouter à ce chiffre si trois lignes de crédit sont utilisées au maximum.

Les opérations portent sur des biens et services tels que: potasse, matériel pour ligne d'électricité, matériel pour terminal de manutention du charbon, valves de centrale nucléaire, avions, matériel d'exploration géophysique, remorqueur de haute mer, péniche de chargement côtière, chariots élévateurs à fourches, séchoir de pâte, véhicules de secours pour aéroport, câbles de ligne de transmission en aluminium et matériel et installation d'épuration des eaux.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore fait l'objet d'un accord final.

Actualités de la SEE

avril-mai 1982

25 lignes de crédit dans 18 pays

La SEE continue d'attacher une grande importance aux lignes de crédit, comme elle le faisait en 1981. En effet, 69 des 115 accords de financement conclus par la Société en 1981 étaient des affectations signées à même des lignes de crédit.

Celles-ci sont des instruments financiers mis à la disposition des institutions financières sur les marchés étrangers prometteurs. Elles ont pour but de faciliter la vente de biens d'équipement et de services provenant du Canada. De plus, elles incitent les entrepreneurs étrangers à acheter du Canada et sensibilisent les fabricants canadiens à l'existence de débouchés à l'étranger.

À la fin de mai 1982, la SEE avait 25 lignes de crédit dans 18 pays. Vous trouverez dans ce numéro, aux pages 4 et 5, la liste mise à jour des renseignements sur les fonds disponibles, les points de contact et d'autres aspects particuliers des lignes de crédit.

Un programme d'escompte de créances sur l'étranger protège les banques

Des exportateurs canadiens ont cédé à leur banque des créances sur l'étranger d'une valeur globale de 714,303 $ Can. grâce au nouveau programme d'escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque.

Depuis la mise sur pied de ce service, trois entreprises ont cédé 12 créances sur l'étranger à la Société de financement des exportations de la Banque Royale Ltée. Il s'agit de Consolidated Foods Corporation of Canada de Bramalea, Ontario, Kingston Spinners (Canada) Ltd. de Kingston, Ontario, et Spar Marine Manufacturing Ltd. de Victoria, C.-B.

(Voir page 3: ASSURANCE)

La SEE accueille l'Union de Berne à Ottawa

La SEE est l'hôte d'une réunion importante des assureurs internationaux qui a lieu à Ottawa. En effet, les membres de l'Union de Berne s'y réunissent du 1er au 6 juin à l'occasion de leur assemblée générale.

Ils se rencontrent, comme ils le font habituellement deux fois l'an, pour discuter de questions techniques en matière de souscription, de cautionnement, d'exécution et de sinistres, de même que pour s'aider mutuellement à régler leurs problèmes et partager leurs expériences.

La SEE a été le sixième organisme à se joindre à l'Union. Elle s'est affiliée en 1947 au moment où elle s'appelait la Société d'assurance des crédits à l'exportation.

(Voir page 6: ASSUREURS)

Dans ce numéro

3 accords de financement ..... p. 2

Décisions du conseil d'administration ..... p. 2

Parachèvement d'un centre de formation en Algérie ..... p. 3

Points de contact avec la SEE ..... p. 6

31 demandes d'indemnisation réglées au premier trimestre

Au cours du premier trimestre de 1982, la SEE a réglé des demandes d'indemnisation d'une valeur globale de 580, 880 $, conformément à ses programmes d'assurance à l'exportation.

Ces programmes protègent les exportateurs canadiens lorsque les acheteurs étrangers ne peuvent ou ne veulent pas régler leurs factures en raison d'événements commerciaux ou politiques.

(Voir page 6: SINISTRES)

EDC NEWS

June 1982

CA1
T186
-E21



Line of credit signed with Cameroon

A US$ 100-million line of credit was signed May 26 between the Export Development Corporation and the Republic of Cameroon. The agreement was signed in the Parliament Buildings, in the presence of Prime Minister Pierre Trudeau, President Ahmadou Ahidjo of the Republic of Cameroon and the Minister of External Affairs, Mark MacGuigan. Signing the documents are Jean Arès, EDC's Senior Vice President, Export Financing and Pierre Désiré Engo, Cameroon's Vice-Minister, Ministry of Economic Affairs and Planning.

New global rates reflect world situation

The deteriorating world economic and political situation with its resulting higher risks, both commercial and political, has produced a substantial increase in overdue accounts being reported to EDC. This has required and will require EDC to pay more of each premium dollar in claims and to realize less in recoveries than the historical norm. The net overall result necessitates an across-the-board premium increase of 25 per cent for the global insurance program to ensure the adequacy of the loss provision to pay present and future claims.

The new rates will apply to new and renewal policies with periods of cover commencing July 1 this year or later. The increases will not affect policies currently in force, but will be applied as each policy is renewed.

EDC has had, on average, one of the lowest premium rates in the Berne Union, the International Union of Credit and Investment Insurers.

As the world situation has also caused other Berne Union members to increase their rates this year to cover higher claims, EDC's rates should continue to remain among the lowest.

In this Issue

Swissor: a success story in exporting ..... p. 2
Opportunities for exporters in Papua New Guinea ... p. 2
Board approvals ..... p. 4
EDC publications ..... p. 6
EDC offices ..... p. 6

Financing agreements

During the period May 1 to June 15, EDC announced the signings of 22 financing agreements.

These agreements are the result of export financing services that EDC offers, at both fixed and floating rates of interest, to foreign buyers of Canadian capital goods, equipment and services. Funds are disbursed by EDC to Canadian exporters on behalf of the borrower in effect providing the exporter with a cash sale.

(See *EDC concludes* p. 5)

Credits insurance in France

The annual general meeting of the International Union of Credit and Investment Insurers, commonly called the Berne Union, took place in Ottawa from June 1 to June 6.

Among the delegates attending was the vice president of Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (COFACE), Jean Chevalier, who, in an interview, says that with respect to th[illegible]'s organizatio[illegible]f tory year de[illegible] risks.

(See *Growth*

LIBRARY SERIALS UNIV. TORONTO MISS EA

LIBRARY SEP 29 1982 University of Toronto

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe

Opportunities for exporters in Papua New Guinea

Opportunities exist for Canadian exporters who can supply mining, processing, transportation and other related equipment for the OK Tedi Mining Project in Papua New Guinea.

The project involves the establishment of facilities to recover gold bullion, copper concentrate and other assorted minerals from a mine site located at Mount Fubilan in Papua New Guinea.

Infrastructural requirements include power generation, roads, townsites, airports and marine transport.

Bechtel Canada Ltd. will be coordinating the procurement of Canadian goods and services and will be the contact point between OK Tedi Mining Ltd. (OTML) and Canadian exporters.

Canadian exporters, interested in bidding on the project, are advised to contact EDC and Bechtel Canada Ltd. before submitting their bids.

EDC has signed a US$ 88-million loan agreement to support sales by Canadian exporters for the first stage of the project. The project, which will be developed and operated in three stages over a period of 27 years, has an estimated capital cost of US$ 1.3 billion.

Stage I will commence with the extraction and processing of gold-bearing ores, and will continue for five years.

Stage II will overlap Stage I chronologically, commencing in the third year of gold production, and will initiate copper production.

Stage III will commence after the gold extraction has ended and the gold-processing facilities have been converted to copper production.

Under the loan agreement betwee EDC and OTML, EDC is able to pro vide financing of up to 85 per cent of th sale price of Canadian goods and servi ces sold to OTML by Canadian expor ters who meet the normal EDC financ ing requirements, including Canadia content.

Canadian exporters will be require to comply with the procedures estab lished by EDC and should be prepare to submit Canadian content forms fo each proposed transaction and three year audited financial information o their operations.

Canadian exporters must receiv from EDC a Letter of Interest in Princi ple to allocate financing of up to 85 pe cent of their proposed contracts prior t submitting bids to Bechtel-MKI (A Joint Venture), the overall procuremen agent for the OK Tedi project.

For the purposes of the EDC loa agreement, Bechtel Canada Ltd. is co ordinating the procurement from Can ada, and interested exporters can obtai information on the technical aspects o the project from Bechtel Canada Ltd.

To facilitate these procedures, Cana dian exporters are encouraged to con tact Bechtel Canada Ltd. and EDC a their earliest possible convenience. Th contact points for the commercial an financial aspects of the project are liste below:

Export Development Corporation
110 O'Connor St.
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Attention: Export Financing Group
Tel: (613) 237-2570 Telex: 053-4136

Bechtel Canada Ltd.
Suite 1600
250 Bloor St. E.
Toronto, Ontario
M4W 3K5
Attention: John Mair or Les Loewen
Tel: (416) 928-1728 Telex: 06-23266

Bechtel-MKI (A Joint Venture)
303 Collins St.
Melbourne, 3000,
Australia
Attention: Mr. Ron G. Wood
Tel: (03) 624431 Telex: AA30533

Swissor: a success story in exporting

Saint-David de Lévis, Qué. — When you think of watches, you usually think of Switzerland or Japan. But in Saint-David, a town on the south shore of the St. Lawrence River, across from Quebec City, Swissor Ltée specializes in assembling watches and cutting watch jewels.

"It all began in the early 50s, when the Weber brothers from Switzerland, settled in the area and started cutting jewels for watch mechanisms," says Pierre Cornil, president and general manager of Swissor Ltée. Mr. Cornil, who joined the company as production manager in 1969, bought the firm a few years later, assuring jobs for 11 employees. At that time, because there were no watch-making plants in Canada, Swissor engaged solely in exports, exporting to Switzerland, Germany, France, and the United States, as well as to Japan via Switzerland. Their customers in the United States included Timex, Elgin, Bulova and Hamilton.

The Saint-David workshop, which is housed in a building dating back to the 1880s, is the only one of its kind in North America. Staff (presently there are 15 employees) receives on-the-job training in view of the particularly demanding nature of this meticulous work. "It is a job that requires skill and absolute precision," says Mr. Cornil. Technicians fit the smallest rubies found into small plates with small pincers and a variety of other instruments specially designed by Swissor. The rubies are then cut and polished, an operation requiring extreme precision. These jewels, some having a diameter equivalent to three human hairs and only one hair thick, are used in Bulova's "Accutron" watch movements. They were also used in Bulova timing mechanisms made for the Apollo space mission.

Jewel exports accounted for 100 per cent of annual sales until 1980. Since 1981, gem stones, a new line, make up a small percentage of Swissor's exports.

"In my opinion, the strength of an industry — our case at least — does not depend on its local trade but on its exports," says Mr. Cornil. And for Swissor, exports are essential. "Competition from Asia is stiff since labour is cheap there, so we have to have a high-quality product," he adds.

Zealously adapting to new technologies, the company today cuts stones of all kinds: precious, semi-precious, and synthetic, and the company has invested about $150,000 in a German instrument that can cut and polish simultaneously 15 stones of the same size.

Swissor Ltée has been insuring its export credits with the Export Development Corporation for a number of years.

Mr. Cornil says he cannot ever remember being stone-broke. "The business I'm in is a great way to make a living," he concludes.

Growth in risks observed by COFACE VP

From page 1, *Credits)*

According to Jean Chevalier, Vice resident of Compagnie française d'as-ırance pour le commerce extérieur COFACE), it is becoming more and ıore apparent that a growing number f countries are experiencing difficulties ı coming up with foreign currencies to onour their financial commitments.

Mr. Chevalier, who was in Ottawa to ttend the Berne Union annual meeting, as especially concerned with the polit-al risks involved in Poland and omania. "I don't see an easy solution ı the offing for Poland, but Romania ıay recover fairly quickly if the omanians continue to pursue the poli-es adopted a few months ago, includ-ıg tightening up on imports and cancel-ng a number of contracts already gned with Western countries," he said.

With a mandate similar to that of DC in Canada, COFACE is a state-wned company offering a wide variety f insurance and guarantees to French xporters and their bankers. According o Mr. Chevalier, COFACE covers ıainly exports of goods to the Euro-ean market, particularly the countries f the Common Market. Exports of ervices and projects covered by OFACE are mainly to developing and astern bloc countries.

Exports to the Canadian and American markets make up a relatively small percentage of French exports insured by COFACE. According to Mr. Chevalier, the commercial risks are high in those countries, especially in the United States. He stressed, however, that this was often due to bad choices of Canadian and American buyers by French exporters and that, "with a few exceptions, the French have not been able to find solvent buyers in Canada and the United States, and the buyers they find are often relatively new small businesses."

In terms of commercial risk, the claims paid out by COFACE tell the story. "In 1981, Spain was the country where we paid the most claims, even though our business volume there represents only a third of our figures for Germany," said Mr. Chevalier. "The main source of our problems there was the anti-inflationary measures." Mr. Chevalier indicated that Italy and Germany were in second and third place respectively, but this was due to the high business volumes COFACE has in those countries.

The COFACE vice president counts on the Marketing Cost Insurance Program (similar to Canada's Program for Export Market Development) to reduce the risks for French exports. "Under this program, COFACE must approve an exporter's itinerary in a given country before taking over his costs. COFACE is reimbursed with a percentage of the exporter's sales over a number of years," he explained.

Not only are exports subject to a growing number of risks, but the French economy is unable to compensate for the growth of imports with an equivalent volume of exports. The French trade deficit is expected to soar from 59 billion francs in 1981 to some 70 to 80 billion francs this year. Mr. Chevalier showed no surprise at these forecasts and pointed out the rise of the dollar as the main cause. As for the impact of the present economic situation on COFACE transactions, Mr. Chevalier did not hesitate to stress the company's stability: "With respect to the corporate account, 1981 was a very satisfactory year, in my opinion. Activities on government account showed a considerable deficit in 1979 and 1980, due to problems in Iran, Zaire, Sudan and Turkey. In 1981, however, these activities came close to breaking even."

Questioned about the business reputation of COFACE and the French in general, Mr. Chevalier did not deny the legendary persistence of the French, but sees it as more than a cultural matter. "The rules of the game are the same for all competitors. We all want to make a profit and we all know there will only be one winner. France no longer consistently wins out in its former colonies, where we once had the advantage of a common negotiating language. A case in point is Japan, which has successfully taken over the automobile market in the Ivory Coast. Under present conditions, the slightest hesitation can be fatal," he concluded.



Jean Chevalier of COFACE and Ken Taylor, President of Britain's Export Credits Guarantee Department, who attended the Berne Union annual general meeting, with François Jeanjean, EDC's chief economist.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Board approvals for May

At its May meeting, the Board of Directors of EDC approved export financing transactions totalling $232 million involving loans of $209.9 million, insurance of $20.0 million and guarantees of $2.1 million to 13 countries.

Export sales that will result if these transactions are finalized will create or maintain 5,615 person-years of employment in Canada and will involve 33 exporters and major suppliers.

An additional 1,370 person-years of employment will result if one line of credit and one multiple disbursement agreement loan are fully utilized.

The transactions involve such goods and services as design, engineering, purchasing, project management, start-up and commissioning services for a pulp and fine paper mill; a new engineering and heavy construction building company; the provision of drilling services, personnel and equipment; aircraft engines; engineering, technical expertise and training services; tobacco harvesting equipment; telephone equipment and installation services; mosaic graphic display boards and related services; a furnace; equipment and services for a domestic satellite telecommunications system; hydraulic deck machinery; equipment for removing limbs from trees, and construction of petroleum storage facilities.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

EDC and Colombia sign financing agreement for coal-mining project

On June 15, the Export Development Corporation signed a US$ 160-million financing agreement to support the sale of Canadian goods and services coordinated by Northern Construction Company Ltd. of Vancouver, B.C., for the El Cerrejon Block B Northern Zone coal-mining project in Colombia.

The borrower, Carbones de Colombia S.A. (CARBOCOL) of Colombia, is owned by Colombian government agencies. It is developing the project in partnership with International Colombia Resources Corporation (INTERCOR), a wholly-owned affiliate of Exxon Corp.

The project's main components include two open-pit mines, two townsites, two airports, a 140-km railway, a new port facility that includes material handling systems, and utilities.

Morrison-Knudsen Company Inc., of Boise, Idaho, a worldwide engineering and construction company, has been appointed main contractor with responsibility for design, constructi and procurement.

Northern Construction Compa Ltd., a subsidiary of Morriso Knudsen Company Inc., will act exporter of record on the EDC loan a will assume responsibility for t administration of the procureme undertaken in Canada.

The total investment in the project expected to be US$ 3 billion, includi approximately US$ 1.5 billion imported equipment, materials a services.

Signatories at the ceremony at t EDC head office in Ottawa were Carl Rodado Noriega, Minister of Mir and Energy, the Colombian Ministry Mines and Energy; Eduardo Roba Salom, Financial Manager, Carbor de Colombia S.A.; I. George Po Assistant Treasurer and Director, P ject Financing, for Northern Constr tion Company Limited, and EI officials.



Roger Paquette, EDC's Assistant Vice President, South America Division, Expo Financing Group, looks on as Jean Arès, Senior Vice President of EDC's Expo Financing Group and Carlos Rodado Noriega, Colombia's Minister of Mines ar Energy, greet each other with a hand-shake prior to the signing of the U 160-million financing agreement between EDC and Colombia.

EDC concludes 22 financing agreements

(rom page 1, *Financing agreements)*

Twenty-two financing agreements re announced by EDC during the riod from May 1 to June 15, 1982. ey are as follows:

• a US$ 160-million line of credit reement to support the sale of Cana-n exports for the masive US$ 3-lion El Cerrejon coal project being veloped in Colombia. Northern Con-uction Company Ltd. of Vancouver l act as exporter of record on the loan d will be responsible for the adminis-tion of the procurement in Canada

• a US$ 100-million line of credit reement with the United Republic of meroon to assist Canadian exporters mpeting for sales in Cameroon by oviding their buyers with a simple and ily accessible line of credit facility ough the Ministry of Economy and an

• a renewal of a US$ 10-million line credit with Copenhagen Handels-nk A/S of Denmark to assist Cana-n exporters competing for sales in nmark by providing their buyers th a simple and readily accessible dit facility through the bank

• a US$ 6.5-million note purchase reement to support the sale and on-e installation of an Airbus Industrie 10 flight simulator, including spare rts and services, by CAE Electronics AE) of Montreal, Que., to Royal tch Airlines of the Netherlands

• a US$ 5-million financing agree-nt to support the sale of one Dash 7 craft, spares and related services by e de Havilland Aircraft of Canada d. of Downsview, Ont., to Ramsome rlines Inc. of Pennsylvania, U.S.A.

• a Cdn$ 3,887,567 financing reement to support the sale of two HC-6 Series 310 Twin Otter aircraft, ares and related services by The de avilland Aircraft of Canada Ltd. of ownsview, Ont., to the Malaysian Air-e System Berhad (MAS) of Kuala mpur, Malaysia

• a Cdn$ 3.63-million allocation der a line of credit agreement with nque Algérienne de Développement AD) to support the fabrication, livery, training services and mainte-nce of and for 35 road graders sold by rvice et Equipement Canadien Inc. ECI) of Ottawa, Ont., to the Ministry the Interior of Algeria

• a US$ 3-million financing agree-ent to support the sale of three 500 kw gas turbine-driven generators Solar Turbines Canada Ltd. of Edmonton, Alta., to Floven S.A. of Venezuela

• a Cdn$ 2.83-million allocation under a line of credit agreement with Banque Algérienne de Développement of Algeria to support a sale of drilling equipment including seven skid- and three truck-mounted drills and associated equipment by Longyear Canada Inc. of North Bay, Ont., to Société Nationale de Recherches et d'Exploitations Minières (SONEREM) of Algeria

• a US$ 756,500 loan agreement to support the sale of a non-continuous textile-dyeing machine, a continuous textile-dyeing machine and a textile washing machine by Machinerie de Textile Canadienne Ltée (MTC) of Granby, Que., to Industrias Textura S.A. of Mexico

• five allocations totalling US$ 615,755 under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel to support sales by Massey-Ferguson Ltd. of Toronto, Ont., through its distributor in Israel, the Israel Motors Co. Ltd. The transactions are as follows:

  • a US$ 115,284 allocation to support the sale of two MF 860 combines, two 20-foot rigid cutting tables and one MF 1144 wide row model corn head to Toam Supply and Import for Kibbutzim Polybid, Doroth and Saad

  • a US$ 373,297 allocation to support the sale of seven MF 860 combines and seven 20-foot rigid cutting tables to Techen Enterprises Ltd. for Kibbutzim Lahav, Dvir, Magen, Shuval, Nirim, Beit-Kama and Galon

  • a US$ 42,108 allocation to support the sale of one MF 850 combine and one 16-foot rigid cutting table to Techen Enterprises Ltd. for Kibbutz Ramat Hashofet

  • two allocations of US$ 42,533 each to support the sale of two MF 850 combines and two 16-foot rigid cutting tables to the Israel Motors Co. Ltd. for Hagbi Shlomo and Moshav Yachini and for Kibbutz Hashomer Hazair

• a forfaiture of 10 promissory notes totalling US$ 471,750 to support the sale of computer process control equipment by Sentrol Systems Ltd. of Downsview, Ont., to Hunsfos Fabrikker of Norway

• a US$ 209,522 allocation under a line of credit with Bank Hapoalim B.M. of Israel to support the sale of four side dump trailers by Atlas Hoist and Body Inc. of Montreal, Que., to Solel Boneh International Ltd. of Israel

• a US$ 171,526 allocation under a line of credit with Bank Leumi Le-Israel B.M. to support the sale of television switching equipment by Central Dynamics Ltd. of Pointe Claire, Que., to the Israel Broadcasting Authority.

• a US$ 118,660 allocation under a line of credit with Banco de Bogata of Colombia to support the sale of two fire engines by Dumco Metal Products Ltd. (Dumco) of Laval, Que., to the Municipality of Espinal, Colombia

• a US$ 111,000 allocation under a line of credit with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support the sale of magnetic separation equipment by Eriez of Canada Ltd. of Downsview, Ont., to Minera Regina S.A. of Peru

• a US$ 58,260 allocation under a line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Israel to support the sale of one MF 860 combine and accessories by Massey-Ferguson Industries Ltd. of Toronto, Ont., to Israel Motors Co. Ltd. of Israel.

• a Cdn$ 57,133 allocation under a line of credit with Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand to support the sale of one AECO rotary kiln burner by Conamara Ltd. of Oakville, Ont., to Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. of New Zealand.

Please note that in the March 1982 edition of EDC News, on page 4 under "Recent Financing Agreements," the fifth item should have read as follows:

• a US$ 8,361,000 loan agreement to support the Cdn$ 9,290,000 sale of eight locomotive bogies, one marine diesel engine, and spare parts and equipment for diesel electric locomotives by Bombardier Inc. of Montreal, Que., to Empresa Nacional de Ferrocarriles S.A. (ENAFER S.A.) of Peru. EDC is lending US$ 4,974,795; the Bank of Nova Scotia, US$ 2,031,723, and Banque Nationale du Canada, US$ 1,354,482.

Canada signs three bilateral Foreign Investment Insurance Agreements

Canada recently signed three bilateral Foreign Investment Insurance Agreements. Tied to the Export Development Corporation's Foreign Investment Insurance Program, this type of agreement is designed to foster increased trade and investment to the mutual benefit of the signing parties.

On May 24 in Velleta, Malta, an agreement was signed by Canada's High Commissioner to Malta, J.E. Ghislain Hardy and for Malta, Edwin A. Causon, Acting Secretary, Ministry of Foreign Affairs.

On June 10, Canada and Papua New Guinea effected an agreement with the signatures of Canada's High Commissioner to Papua New Guinea, Raymond C. Anderson, and Noel Levi, Minister of Foreign Affairs and Trade, Papua New Guinea.

In Columbo, Sri Lanka, an agreement was signed on June 17 by Canada's High Commissioner to Sri Lanka, Robert W. Clark, and W.M.P.B. Menikdiwela, Secretary to the President of Sri Lanka.

Canada has signed 30 similar agreements with countries in Asia, Africa, the Caribbean, Europe and the Pacific, and negotiations continue with 14 other nations.

Under EDC's Foreign Investment Insurance Program, Canadian investors are insured against loss of their overseas investments due to political actions in the host country.

EDC publications

EDC has a number of interesting information circulars that are availale, free of charge, to exporters as well as to companies and individuals who are interested in exporting from Canada.

These circulars explain the many services that EDC provides. Titles in the series are as follows:

80-1 *What is EDC?*
80-2 *Foreign Investment Insurance*
80-3 *EDC Performance-Related Insurance and Guarantees*
80-4 *Loan Support for Services*
80-5 *Canadian Content of Exports*
80-6 *The Global Comprehensive Insurance Services*
80-7 *Specific Transaction Insurance and Related Guarantees*
81-1 *Export Financing Services*
81-2 *Lines of Credit*
81-3 *Forfaiting (Note Purchase)*
81-4 *Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables*
81-5 *The Global Political Insurance Services*
81-6 *The Selective Political Insurance Services*

Copies of the 1981 Annual Report, the 1981 Statistical Review and the Contact List for Exporters are also available.

If any of these publications are of interest to you, please write to or contact the EDC office nearest you. (See addresses this page.)

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario.

Mail Address:
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP. Telex 053-413(
Facsimile (613) 237-2690

The Quebec Region
Assistant Vice President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel: (514) 878-1881 Telex: 05-25618
Facsimile (514) 876-2840

The Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion
Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. — call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

The Ontario Region
Assistant Vice President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 2600
P.O. Box 64
One First Canadian Place
Toronto, Ontario M5X 1B1
Tel: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor — call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile (416) 360-8443

The Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7Z 1M5
Tel: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoo Edmonton, Calgary, Victoria — call operat and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 688-3710

Trois nouveaux accords bilatéraux

Veuillez noter que dans le numéro de mars 1982 des *Actualités de la SEE*, sous la rubrique «Accords de financement conclus», à la page quatre, le cinquième accord mentionné aurait dû se lire comme suit :

- un accord de financement de 8 361 000 $ É.-U., en vue d'appuyer la vente, évaluée à 9 290 000 $ Can., de huit bogies de locomotives, d'un moteur diesel marin, de pièces de rechange et de matériel de locomotives diesel-électriques par Bombardier Inc. de Montréal à Empresa Nacional de Ferrocarriles S.A. (ENAFER S.A.) du Pérou. La SEE prête 4 974 795 $ É.-U., la Banque de Nouvelle-Écosse, 2 031 723 $ É.-U., et la Banque Nationale du Canada, 1 354 482 $ É.-U.

Le Canada a signé récemment trois accords bilatéraux dans le cadre du programme d'assurance-investissement à l'étranger de la Société pour l'expansion des exportations. Ce type d'accord vise à promouvoir le commerce et les investissements dans l'intérêt des deux parties signataires.

Le 24 mai, M. J.E. Ghislain Hardy, haut-commissaire du Canada à Malte, et M. Edwin A. Causon, secrétaire intérimaire du ministère des Affaires extérieures de Malte, ont signé un accord bilatéral à La Valette, Malte.

Le 10 juin, le Canada et la Papouasie-Nouvelle-Guinée ont conclu un accord bilatéral. M. Raymond C. Anderson, haut-commissaire du Canada en Papouasie-Nouvelle-Guinée, et M. Noel Levi, ministre des Affaires extérieures et du Commerce de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, ont parafé l'entente.

Le 17 juin, M. Robert W. Clark, haut-commissaire du Canada à Sri Lanka, et M. W.M.P.B. Menikdiwela, secrétaire du président du Sri Lanka, ont signé un accord bilatéral à Colombo, Sri Lanka.

Le Canada a déjà signé 30 accords de cette nature avec des pays d'A d'Afrique, des Antilles, d'Europe et Pacifique. Des négociations se pour vent avec 14 autres pays à cet égard

Le programme d'assurance-inves sement à l'étranger de la SEE protège Canadiens contre la perte de leurs in tissements à l'étranger par suite d'a politiques dans le pays hôte.

Les publications de la SEE

La SEE offre sans frais des circulaires d'information aux exportateurs ainsi qu'aux entreprises et aux individus intéressés à exporter.

Ces circulaires décrivent les nombreux services qu'offre la SEE. Ils s'intitulent respectivement :

80-1 *Qu'est-ce que la SEE?*
80-2 *Service d'assurance-investissement à l'étranger*
80-3 *Assurance et garanties de bonne fin de la SEE*
80-4 *Prêts pour services*
80-5 *La teneur canadienne des exportations*
80-6 *Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales multirisques*
80-7 *Ce qu'il faut savoir de l'assurance individuelle et des garanties afférentes*
81-1 *Ce qu'il faut savoir des services de financement à l'exportation*
81-2 *Les lignes de crédit*
81-3 *Le forfaitage (Achat de billets à ordre)*
81-4 *Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisques*
81-5 *Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales-risques politiques*
81-6 *Ce qu'il faut savoir des services d'assurances sélectives-risques politiques*

Vous pouvez aussi vous procurer un exemplaire du *Rapport annuel* 1981, de la revue *Statistiques* qui l'accompagne ainsi que de la liste des personnes-ressources. Communiquer avec l'un des bureaux de la SEE dont l'adresse se trouve sur cette page.

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale:
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4
Télécopieur : (613) 237-2690

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québ
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, Suite 2724
C.P. 124, Succursale postale
«Tour de la Bourse»
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881, Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Immeuble Toronto-Dominion, Suite 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.), Charlottetown (I.-P.-É.), Sydney (N.-É.), Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.) — demander le Zénith 02300 à la téléphonis
Télex : 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Onta
Société pour l'expansion des exportations
One First Canadian Place
Suite 2600, C.P. 64
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél. : (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterboro Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor — demander le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Oue
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, Suite 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1
Tél. : (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon Edmonton, Calgary et Victoria — demande Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

la SEE conclut 22 accords de financement

a Société pour l'expansion des ortations (SEE) a annoncé 22 ords de financement entre le 1er mai 15 juin 1982. Les accords sont les ants :

une ligne de crédit de 160 millions $ U. en vue d'appuyer la vente 'exportations canadiennes destinées au d projet houiller d'El Cerrejon, en ombie, évalué à 3 milliards $ É.-U. Vethern Construction Company Ltd., el/ancouver, sera l'exportateur attitré u termes du prêt et administrera les ats de matériel canadien

une ligne de crédit de 100 millions $. J. avec la République Unie de Came- on pour faciliter la tâche des exporta- rs canadiens qui veulent décrocher des otrats au Cameroun en permettant u acheteurs camerounais de recourir à nécanisme de crédit simple et d'accès ile, par l'entremise du ministère de 'onomie et du Plan

le renouvellement de la ligne de dit de 10 millions $ É.-U. signée avec Copenhagen Handelsbank A/S du nemark, en vue d'améliorer la posi- n concurrentielle des exportateurs adiens qui font affaire au Dane- rk, en fournissant aux acheteurs ois un mécanisme de crédit simple et ccès facile par l'entremise de la que.

une convention d'achat de billets à re de 6,5 millions $ É.-U. en vue ppuyer la fourniture et le montage place d'un simulateur de vol A310 bus ainsi que des pièces de rechange les services connexes, par CAE Elec- nics (CAE) de Montréal à KLM des ys-Bas

un accord de financement de 5 mil- ns $ É.-U. pour appuyer la vente d'un on Dash 7, de pièces de rechange et services connexes par The de Havil- d Aircraft of Canada Ltd., de wnsview, Ontario, destinés à Ran- ne Airlines Inc., de Pennsylvanie, ats-Unis.

un accord de financement de 87 567 $ Can. pour appuyer la vente deux avions Twin Otter DHC-6 dèle 310, de pièces de rechange et de vices connexes par The de Havilland rcraft of Canada Ltd., de Downs- w, Ontario, au Malaysian Airline stem Berhad (MAS) de Kuala Lum- r, en Malaysia

une affectation de 3,63 millions $ n. aux termes d'une ligne de crédit nclue avec la Banque algérienne de veloppement (BAD) en vue d'ap- yer la fabrication, la livraison, des vices de formation ainsi que l'entre- tien de 35 niveleuses par Service et Équipement canadien Inc. (SECI) d'Ottawa, au ministère de l'Intérieur de l'Algérie

un accord de financement de 3 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de trois génératrices munies de turbines à gaz de 2 500 kw par Solar Turbines Canada Ltd. d'Edmonton, Alberta, à Floven S.A. du Venezuela

une affectation de 2,83 millions $ Can. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque algérienne de développement en vue d'appuyer la vente de matériel de forage comprenant sept foreuses sur glissières, trois foreuses sur camions ainsi que du matériel connexe par Longyear Canada Inc., de North Bay, en Ontario, à la Société nationale de recherches et d'exploitation minière (SONEREM) de l'Algérie.

une convention de prêt de 756 500 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'une machine de teinture du tissu non continue, d'une machine de teinture du tissu à la continue et d'une machine à laver par Machinerie de textile canadienne Ltée (MTC) de Granby, Québec, à Industrias Textura S.A. du Mexique

cinq affectations d'une valeur globale de 615 755 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israel en vue d'appuyer des ventes de Massey-Ferguson Ltd. de Toronto, Ontario, par l'entremise de son distributeur en Israël, Israel Motors Co. Ltd. Les opérations sont les suivantes :

- une affectation de 115 284 $ É.-U. pour appuyer la vente de deux moissonneuses-batteuses MF 860, de deux organes de coupe de 20 pieds et d'un bec cueilleur de maïs à large interligne MF 1144 destinés à Toam Supply and Import pour les kibboutz Polybid, Doroth et Saad
- une affectation de 373 297 $ É.-U. pour appuyer la vente de sept moissonneuses-batteuses MF 860 et de sept organes de coupe de 20 pieds destinés à Techen Enterprises Ltd. pour les kibboutz Lahav, Dvir, Magen Shuval, Nirim, Beit-Kama et Galon
- une affectation de 42 108 $ É.-U. pour appuyer la vente d'une moissonneuse-batteuse MF 850 et d'un organe de coupe de 16 pieds destinés à Techen Enterprises Ltd. pour le kibboutz Ramat Hashofet
- deux affectations de 42 533 $ É.-U. chacune pour appuyer la vente de deux moissonneuses-batteuses MF 850 et de deux organes de coupe de 16 pieds destinés à Israel Motors Co. Ltd. pour les kibboutz Hagbi Shlomo, Moshav Yachini et Hashomer Hazair

l'achat à forfait de 10 billets à ordre d'une valeur globale de 471 750 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'un calculateur industriel par Sentrol Systems Ltd., de Downsview, Ontario, à Hunsfos Fabrikker de Norvège

une affectation de 209 522 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Hapoalim B.M. d'Israël en vue d'appuyer la vente de quatre remorques à déversement latéral par Atlas Hoist & Body Inc., de Montréal, Québec, à Solel Boneh International Ltd. d'Israël

une affectation de 171 526 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israel B.M. en vue d'appuyer la fourniture d'équipement de commutation par Central Dynamics Ltée de Pointe-Claire, Québec, à Israel Broadcasting Authority

une affectation de 118 660 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banco de Bogota de Colombie, en vue d'appuyer la vente de deux pompes à incendie par Dumco Metal Products Ltée (Dumco) de Laval, Québec, à la municipalité d'Espinal, en Colombie

une affectation de 111 000 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) du Pérou en vue d'appuyer la vente de matériel de séparation magnétique par Eriez of Canada Ltd., de Downsview, Ontario, à Minera Regina S.A. du Pérou

une affectation de 58 260 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Hapoalim B.M. d'Israël en vue d'appuyer la vente d'une moissonneuse-batteuse MF 860 et d'accessoires par Massey-Ferguson Industries Ltd. de Toronto, Ontario, à Israel Motors Co. Ltd. d'Israël

une affectation de 57 133 $ Can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de Nouvelle-Zélande en vue d'appuyer la vente d'un brûleur AECO pour four rotatif par Conamara Ltd. d'Oakville, Ontario, à Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. de Nouvelle-Zélande.

Les décisions du conseil en mai

Le conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé, lors de sa réunion de mai, des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de 232 millions $ réparties entre des prêts de 209,9 millions $, des assurances de 20 millions $ et des garanties de 2,1 millions $ destinés à 13 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront 5 615 années-personne au Canada et intéresseront 33 exportateurs et principaux fournisseurs.

Un total de 1 370 années-personne viendront s'ajouter à ce chiffre si une ligne de crédit et un prêt à multiples conventions de versement sont utilisés au maximum.

Les opérations portent sur des biens et des services tels que conception, ingénierie, achats, gestion de projet et mise en route d'une usine de pâtes et papier; nouvelle entreprise d'ingénierie et de construction de grands projets; services, personnel et matériel de forage; moteurs d'avions; services d'ingénierie, de consultation technique et de formation; matériel de récolte du tabac; matériel téléphonique et installation; unité d'affichage graphique par points et services connexes; chaudière; matériel et services pour un système national de télécommunications par satellite; équipement pour une plateforme hydraulique; matériel d'élagage et construction d'installations de stockage de pétrole.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore fait l'objet d'un accord final.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Accord de financement avec la Colombie

La Société pour l'expansion des exportations a signé, le 15 juin, un accord de financement de 160 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente, coordonnée par Northern Construction Company Ltd. de Vancouver, C.-B., de biens et de services canadiens destinés au projet houiller d'El Cerrejon, bloc B, zone du nord, en Colombie.

L'emprunteur, Carbones de Colombia S.A. (CARBOCOL) de Colombie, un organisme d'État colombien, réalise le projet en coparticipation avec International Colombia Resources Corporation (INTERCOR), filiale en propriété exclusive d'Exxon Corp.

Les principaux éléments du projet comprennent deux mines à ciel ouvert, deux villages, deux aéroports, un réseau ferroviaire de 140 km, des installations portuaires et des systèmes de manutention des matériaux, et des services auxiliaires.

Morrison-Knudsen Company Inc. de Boise, en Idaho, une entreprise internationale d'ingénierie et de construction, a été choisie comme maître d'oeuvre pc la conception, l'achat et la constructi

Northern Construction Compa Ltd., une filiale de Morrison-Knud Company Inc., sera l'exportateur atti aux termes du prêt de la SEE et s chargée de l'administration des ach de matériel canadien.

On prévoit que l'investissement to représentera 3 milliards $ É.-U., d environ 1,5 milliard $ É.-U. en impor tions d'équipement, de matériaux et services.

L'honorable Carlos Rodado Norie ministre colombien de l'Énergie et Mines, M. Eduardo Robavo Salo directeur des Finances de Carbones Colombia S.A., M. I. George Po trésorier adjoint et directeur financement des projets chez North Construction Company Ltd., et c dirigeants de la SEE assistaient à cérémonie de signature qui s'e déroulée au siège social de la SEE Ottawa.



À l'occasion de la signature d'un accord de 160 millions $ É.-U. entre la Colombie e la SEE, M. Jean Arès, vice-président supérieur du Financement à l'exportatio (SEE), accueille M. Carlos Rodado Noriega, ministre colombien de l'Énergie et de Mines, en la présence de M. Roger Paquette, vice-président adjoint de la division d l'Amérique du Sud (SEE).

Accroissement des risques

Selon M. Jean Chevalier, directeur général adjoint de la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (Coface), il faut se rendre à l'évidence qu'un nombre grandissant de pays éprouvent des difficultés à trouver les devises pour faire face à leurs engagements.

De passage à Ottawa à l'occasion de l'assemblée générale de l'Union de Berne, M. Chevalier s'est dit surtout inquiet, au chapitre des risques politiques, de la situation en Pologne et en Roumanie. «Je n'entrevois pas de solution rapide en Pologne, mais il n'est pas question de penser que la Roumanie se remettra assez rapidement sur pied si elle continue de suivre les mesures adoptées il y a quelques mois, soit la réduction considérable de ses importations et l'annulation d'un certain nombre de contrats déjà signés avec des pays de l'Ouest», a déclaré M. Chevalier.

Forte d'un mandat similaire à celui de la SEE au Canada, la Coface est une société nationale française qui propose aux exportateurs français et à leurs fournisseurs des assurances très variées. Selon M. Chevalier, les exportations de marchandises couvertes par la Coface sont surtout destinées à l'Europe et plus particulièrement aux pays du Marché commun. Pour ce qui est des services ou des travaux, la Compagnie couvre surtout des exportations à destination des pays en voie de développement ou des pays de l'Est.

Une faible proportion des exportations françaises couvertes par la Compagnie sont destinées aux marchés canadiens et américains. Selon le directeur général adjoint de la Coface, le Canada et surtout les États-Unis présentent des risques commerciaux élevés. Cependant, M. Chevalier a tenu à préciser que c'était les entrepreneurs français qui, souvent, choisissaient mal l'acheteur canadien ou américain. «Les Français ne sont pas arrivés, à de rares exceptions près, à trouver des acheteurs solvables au Canada ou aux États-Unis. Et lorsque nos entreprises trouvent preneurs, elles vendent alors à des sociétés de création récente et de faible envergure», a affirmé M. Chevalier.

Les règlements de sinistres par la Coface sont révélateurs des risques commerciaux. «En 1981, l'Espagne a été le pays qui nous a coûté le plus cher, quoique notre chiffre d'affaires dans ce pays n'équivaille qu'au tiers sinon au quart de celui que nous avons en Allemagne, a souligné M. Chevalier. Les mesures prises pour lutter contre l'inflation dans ce pays sont à l'origine de nos difficultés», a-t-il ajouté. M. Chevalier a indiqué que l'Italie et l'Allemagne venaient aux deuxième et troisième rangs, ce qui s'explique puisque la Coface y traite beaucoup d'affaires.

Le directeur général adjoint de la Compagnie compte beaucoup sur l'assurance-prospection pour diminuer les risques des exportateurs français. L'assurance-prospection se compare au Programme canadien de développement des marchés d'exportation. «Dans le cadre de l'assurance-prospection, la Coface doit approuver le programme de visite d'un exportateur dans un pays donné avant de prendre en charge ses dépenses. La Coface est remboursée par un pourcentage des ventes de l'exportateur, lesquelles s'étendent sur un certain nombre d'années», a-t-il précisé.

Non seulement les exportations se réalisent dans un contexte où les risques s'intensifient, mais l'économie nationale française ne parvient pas à compenser la croissance de ses importations par un volume équivalent d'exportations. On s'attend à ce que le déficit de la balance commerciale française passe de 59 milliards de francs, en 1981, à 70 ou 80 milliards cette année. M. Chevalier s'est dit peu surpris de ces prédictions et il retient la hausse du dollar comme explication. Quant aux effets de la conjoncture sur les opérations de son organisme, M. Chevalier n'a pas hésité à parler de stabilité.

«Pour ce qui est du compte propre de la Coface, nous avons eu, en 1981, un exercice que je qualifierais de très convenable. Les activités pour le compte de l'État ont été largement déficitaires en 1979 et en 1980, à cause essentiellement de l'Iran, du Zaire, du Soudan et de la Turquie. Toutefois, en 1981, ces activités ont été pratiquement équilibrées», a-t-il affirmé.

Interrogé finalement au sujet de la réputation de la Coface et des Français en affaires, M. Chevalier n'a pas nié la ténacité légendaire des Français, mais il y voit plus qu'une question de culture. «Les règles du jeu sont les mêmes pour tous les concurrents. Nous sommes tous guidés par la notion de profit et nous savons qu'il n'y aura qu'un gagnant. La victoire n'est même plus acquise dans nos anciennes colonies où l'absence de la barrière des langues nous a longtemps favorisés. Voyez comment les Japonais ont réussi à envahir le marché de l'automobile en Côte-d'Ivoire. Dans la conjoncture actuelle, la moindre hésitation ne pardonne pas», a conclu M. Chevalier.



Trois participants à l'assemblée générale de l'Union de Berne : M. Jean Chevalier de la Coface, M. Ken Taylor de l'Export Credits Guarantee Department de la Grande-Bretagne et M. François Jeanjean, économiste en chef de la SEE.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Les exportateurs invités à participer

Il existe de vastes débouchés pour les exportateurs canadiens qui peuvent fournir du matériel minier, de transformation, de transport et autre, dans le cadre du projet minier d'OK Tedi en Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Ce projet porte sur la construction d'installations destinées à l'extraction d'or, de minerai de cuivre et d'autres minerais dans une mine située à Mont Fubilan en Papouasie-Nouvelle-Guinée.

L'infrastructure comprend la construction de réseaux de transmission de l'énergie, de routes, de villages, d'aéroports et d'un réseau de transport maritime.

Bechtel Canada Ltd. est chargée de coordonner l'achat de biens et de services canadiens et elle servira d'intermédiaire entre OK Tedi Mining Ltd. (OTML) et les exportateurs canadiens.

Les exportateurs canadiens intéressés à soumissioner pour le projet devraient communiquer avec la SEE et Bechtel Canada Ltd. avant de faire parvenir leurs offres.

La SEE a signé une convention de prêt de 88 millions $ É.-U. en vue d'appuyer des ventes par des exportateurs canadiens destinées à la première étape du projet. La mine sera mise en valeur et exploitée en trois étapes, sur une période de 27 ans. Le coût prévu de ce projet est de 1,3 milliard $ É.-U.

La première étape du projet portera sur l'extraction et la transformation des minerais aurifères et devrait s'étendre sur cinq ans.

La deuxième étape chevauchera la première. Elle commencera pendant la troisième année de la production des lingots d'or et visera la production du cuivre.

La troisième étape débutera lorsque l'extraction de l'or sera terminée et que les installations de transformation auront été converties en vue de la production de cuivre.

Selon la convention de prêt entre la SEE et OTML, la SEE financera jusqu'à 85 % du prix des biens et des services canadiens vendus à OTML par les exportateurs canadiens qui répondent aux critères de financement habituels de la SEE, notamment la teneur canadienne.

Les exportateurs canadiens seront tenus de respecter la marche à suivre établie par la SEE et devront être prêts à présenter une déclaration de teneur canadienne pour chaque opération proposée ainsi que leurs états financiers vérifiés des trois dernières années.

Avant de remettre leurs soumissions à Bechtel-MKI (entreprise en coparticipation), chargée de l'ensemble des achats pour le projet d'OK Tedi, les exportateurs canadiens doivent recevoir une lettre d'intérêt en principe de la SEE précisant que la Société serait prête à financer jusqu'à 85 % des contrats proposés.

Pour les besoins de la convention prêt de la SEE, Bechtel Canada coordonne les achats au pays. exportateurs qui désirent obtenir précisions sur les aspects techniques projet peuvent s'adresser à c entreprise.

Afin d'accélérer les formalités, n invitons les exportateurs canadien communiquer avec Bechtel Can Ltd. et la SEE le plus tôt possible. P de plus amples renseignements sur aspects commerciaux et financiers projet, communiquer avec :

Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
À l'attention du Groupe du Finan ment à l'exportation
Tél. : (613) 237-2570 Télex : 053-3

Bechtel Canada Ltd.
250, rue Bloor est
Suite 1600
Toronto (Ontario)
M4W 3K5
À l'attention de M. John Mair
M. Les Loewen
Tél. : (416) 928-1728 Télex : 06-23

Bechtel-MKI
(entreprise en coparticipation)
303, rue Collins
Melbourne 3000
À l'attention de M. Ron G. Wood
Tél. : (03) 624431 Télex : AA3

Swissor Ltée : une belle réussite

Saint-David-de-Lévis, Qué. — Quand on pense à «montre», on pense généralement à la Suisse ou au Japon. Et pourtant à Saint-David, sur la rive sud de Québec, l'entreprise Swissor Ltée fait la taille de pierres d'horlogerie.

«Tout a commencé autour des années 50, alors que deux Suisses, les frères Weber, s'installaient dans la région afin d'y faire la taille de pierres d'horlogerie», de dire M. Pierre Cornil, président directeur général de Swissor Ltée. C'est en 1969 que M. Cornil entrait en fonction au sein de la compagnie comme chef de fabrication. Quelques années plus tard, M. Cornil décidait d'acheter l'entreprise en assurant par le fait même l'emploi de 11 personnes. A cette époque, Swissor ne faisait que de l'exportation, car il n'existait aucune usine de fabrication de montres au Canada. Elle exportait donc en Suisse, en Allemagne, en France, aux États-Unis et ses produits étaient acheminés en grande quantité au Japon en passant par la Suisse. Timex, Elgin, Bulova et Hamilton aux États-Unis étaient les principaux clients de Swissor.

L'atelier de Saint-David que l'on retrouve dans un bâtiment datant des années 1880 est unique en Amérique du Nord. Le personnel composé de 15 employés est formé sur place étant donné l'exigence et la particularité de ce travail méticuleux. «C'est un travail qui exige une dextérité et une précision presque parfaites», souligne M. Cornil. Ces techniciens sont parvenus à faire la taille et le polissage des plus petits rubis du monde.

Ils travaillent à l'aide de petites pinces et d'appareils divers, conçus par l'entreprise, pour placer les pierres sur de petites plaques où s'effectue la taille et le polissage. Ces pierres dont la dimension d'un côté correspond à trois cheveux mis l'un à côté de l'autre et dont l'épaisseur est seulement d'un cheveu sont utilisées dans les mouvements «Accutron» de Bulova. Elles ont d'ailleurs été utilisées par Bulova dans des mouvements d'horlogerie employés lors de l'expédition spatiale Apollo.

L'exportation de la pierre d'horlogerie constituait 100% des ve annuelles de Swissor jusqu'en 1980 1981, une faible partie des exportat a été consacrée à la pierre de bijout une innovation récente. «À mon avi force d'une industrie n'est pas le c merce local, mais plutôt l'exportati de souligner M. Cornil. Pour Swis l'exportation est essentielle. «La currence asiatique est cependan redouter, car la main-d'oeuvre là-ba coûte presque rien. Nous nous de donc de travailler en fonction d'un duit de très haute qualité», ajoute Cornil.

La compagnie veille sans cesse à dapter à de nouvelles technologie bien qu'aujourd'hui elle fait la taill toutes les pierres précieuses, natur et synthétiques.

Swissor a investi plus de 150 0 dans l'achat de machines neuves an caines et allemandes, qui permetten tailler et de polir 15 pierres de mê dimensions à la fois.

Swissor assure ses crédits auprès SEE depuis déjà quelques années.

M. Cornil dit ne pas se rappeler a été sans cailloux dans les poche cours de sa vie. «Le métier de lapid est un très beau métier», conclut-il.

Actualités de la SEE

juin 1982



Signature d'une ligne de crédit avec le Cameroun

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a signé un accord, le 26 mai, c la République Unie du Cameroun pour une ligne de crédit de 100 millions $ U. Le premier ministre, M. Pierre Trudeau, le président de la République du neroun, M. Ahmadou Ahidjo, et le ministre canadien des Affaires extérieures, Mark MacGuigan, étaient présents lors de la signature de cet accord qui a eu sur la colline parlementaire à Ottawa. On voit ici, parafant les documents, Jean Arès, vice-président supérieur du Financement à l'exportation (SEE) et Pierre Désiré Engo, vice-ministre de l'Économie et du Plan du Cameroun.

Accords de financement

Du 1er mai au 15 juin, la SEE a annoncé la conclusion de 22 accords de financement.

Ces accords ont été réalisés grâce aux services de financement à l'exportation offerts par la SEE à des taux fixes et flottants aux acheteurs étrangers de biens d'équipement, de matériel et de services canadiens. La SEE verse les fonds aux exportateurs canadiens au nom de l'emprunteur, ce qui transforme les ventes en ventes au comptant.

(Voir page 5 : ACCORDS)

L'assurance-crédit en France

Les membres de l'Union d'assureurs des crédits et des investissements internationaux, communément appelée l'Union de Berne, ont tenu leur assemblée générale annuelle à Ottawa du 1er au 6 juin. Parmi les délégués se trouvait M. Jean Chevalier, directeur général adjoint de la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (Coface). M. Chevalier devait, en entrevue, qualifier de très convenable l'exercice 1981 de la Coface pour ce qui est de son compte propre, malgré un contexte où les risques s'intensifient.

(Voir page 3 : RISQUES)

s nouvelles primes d'assurance globale flètent la situation mondiale

e plus en plus de comptes sont ırés en souffrance à la SEE en rai- de l'intensification des risques merciaux qui résulte de la détério- n de la conjoncture économique et ique mondiale. Par conséquent, la été doit utiliser un pourcentage plus des primes qu'elle touche pour r des sinistres. Par ailleurs, il ent plus difficile d'effectuer des pérations et il nous faut donc aug- ter de 25 % la prime afférente aux rances globales afin que la provi- suffise au règlement des sinistres els et futurs.

es nouveaux tarifs s'appliqueront nouvelles polices et aux polices renouvelées dont la période d'assurance commencera au plus tôt le 1er juillet 1982. L'augmentation n'aura d'incidence sur les polices actuelles que lorsque celles-ci seront renouvelées.

Dans l'ensemble, les primes de la SEE ont toujours été parmi les plus faibles comparativement à celles des autres membres de l'Union de Berne, soit l'Union d'assureurs des crédits et des investissements internationaux. La conjoncture internationale a obligé d'autres membres à augmenter leurs primes cette année en vue de couvrir la hausse des demandes d'indemnisation, et les primes exigées par la SEE restent parmi les moins élevées.

Dans ce numéro

Swissor Ltée : une belle réussite ..... p. 2

Les exportateurs invités à participer ..... p. 2

Les décisions du conseil ..... p. 4

Les publications de la SEE ... p. 6

Points de contact avec la SEE . p. 6

EDCNEWS
July 1982

AUG 24 1982



Five agreements signed with Brazil

e financing agreements with a total value of US$ 160.7 million were signed on y 20 by EDC and the Brazilian government. Attending the ceremony were (left right) three Brazilian ministers: Antonio Delfim Netto, Planning; Haroldo rrea de Mattos, Communications; and Cesar Cals de Oliveira Filho, Mines and ergy, and Sylvain Cloutier, Chairman and President of EDC, Ed Lumley, nister of State (International Trade), and Francis Fox, Minister of Communica-ns. (For details on each agreement, see Financing agreements, *p. 2)*

DC workshops on lines of credit

o explain the benefits of using C's lines of credit service, a series of -day workshops will be held in or centres across Canada from Sep-ber 28 to October 27.

line of credit, which is simply a ial version of a loan, is used by the ort Development Corporation to ide financing for up to 85 per cent of the contract price to purchasers of Canadian goods and services in a given country.

Instead of lending money directly to the foreign buyer, EDC lends the money to an intermediary—a public agency or private bank (the borrower)—who then re-lends the money to the buyer.

Since the borrower has already been approved by EDC and, in most cases, the rates, terms and disbursement procedures have been established, this type of transaction moves more quickly than with a conventional loan.

If you are now involved in an exporting operation or contemplating expanding into new foreign markets, or if you provide financial advice to exporting clients, you should plan to attend one of these workshops.

(See *Lines of credit workshops,* p. 5)

In this issue

Second quarter claims .... p. 2
New lines of credit ..... p. 3
Hard approvals ..... p. 3
Country risk assessment .. p. 4
Opportunities for exporters in Peru ..... p. 5

Ontario Region Office moving

EDC would like to inform its clients and policyholders that the Ontario Region Office, located in Toronto, will be moving to new premises. The address, effective August 16, is as follows:

Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Telephone: (416) 364-0135
Zenith 85920
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Canada Post Canada Postes Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

Financing agreements signed recently

EDC recently announced the signings of 17 financial agreements. They are as follows:

- a US$ 84.6-million agreement to support the sale of two flight spacecraft, associated ground equipment and related services by Spar Aerospace Limited of Toronto to Empresa Brasileira de Telecommunicacoes S.A. of Brazil
- a Cdn$ 63.75-million financing agreement to support a sale of telephone equipment and services by Northern Telecom Limited (NTL) of Mississauga, Ont., to the General Directorate Post, Telegraph and Telephone Administration of the Republic of Turkey. EDC is lending Cdn$ 44.625 million and a consortium of seven banks, led by The Toronto Dominion International Bank Ltd. as agent, will fund the remaining Cdn$ 19.125 million, with full recourse to EDC
- a US$ 40-million loan agreement to support the sale of Canadian manufactured goods and services by various Canadian exporters to Empresa Minera del Peru (Minero Peru) for the second stage of the Cerro Verde mining project (Cerro Verde II)
- a US$ 36.6-million agreement to support the sale of various components by Bombardier Inc. of Montreal for the modernization of approximately 75 locomotives owned by Rede Ferroviaria Federal S.A. (RFFSA) of Brazil
- a US$ 30.0-million agreement to support the sale of Canadian goods and services by various Canadian companies to Petroleo Brasileiro S.A. (PETROBAS) of Brazil, chiefly for its oil operations, but applicable also for gas operations, mining and fertilizer production, which could generate 850 person-years of employment
- a US$ 22.3-million financing agreement to support the sale of a diesel cylinder head line by F. Jos. Lamb (Canada) Ltd. of Windsor, Ont., to Ford Motor Company Ltd. of Brentwood, Essex, United Kingdom
- a Cdn$ 16,648,213 allocation under a line of credit with Banque Algérienne de Développement (BAD) to support a sale of prefabricated buildings by Treco International Ltd. of St. Romuald, Que., to Algeria
- a Cdn$ 7.0-million agreement to support sales by various Canadian companies to Eletricidade de Sao Paulo S.A. (ELETROPAULO) of Brazil, of electrical transmission and distribution equipment and related services
- a US$ 4.0-million agreement to support sales by Interimco Machinery Corporation of Ottawa which will act as procurement agent for Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais (CPRM) of Brazil, in connection with a portion of its equipment requirements, including drilling rigs and accessories, and related exploration and testing equipment
- a renewal of a US$ 3.5-million line of credit agreement with United Mizrahi Bank Ltd. of Israel to assist Canadian exporters competing for sales in Israel by providing their buyers wit simple and easily accessible credit fa ity through the bank
- a Cdn$ 4,734,028 allocation und line of credit with Magyar Nem Bank of Hungary to support a sal valves for two nuclear power station Velan Inc. of Montreal, Que., to Hungarian Power Plant Investm Company
- a US$ 4,566,095 loan agreemen support a sale by four Canadian exp ters to Asian Alcohol Corporatio Bacolod City, the Philippines. The involves the supply of a steam gener by Foster Wheeler Ltd. of St. Ca rines, Ont.; a steam-driven tu generator by Elliott Industrial Eq ment Co. of Brampton, Ont.; a coo tower assembly by BAC-Pritchar Canada Ltd. of Georgetown, Ont., related equipment needs in cor instrumentation and liquid hand equipment by Global Trading Co. of Calgary, Alta.
- a US$ 2.85-million loan agreen with participation by the Bank of N Scotia to support the sale of loco tives and related spare parts to Emp Nacional de Ferrocarriles S.A. (En S.A.) of Peru by General Mo Market Development of Canada Lt Montreal, Que. EDC is lending $ 1,695,800 and the Bank of Nova Sc US$ 1,154,200
- a US$ 1.1-million allocation u a line of credit agreement with In trial Minera Mexico, S.A. and A ciated Companies (IMMSA) to sup a sale of centrifugal pumps and re spares by Worthington Canada In Brantford, Ont., to IMMSA
- a US$ 601,263 allocation under of credit agreement with Corpora Financiera de Desarrollo (COFID support a sale of mining equipment spare parts by Jarvis Clark Co. Lt Burlington, Ont., to Cia. Minera Ali S.A. of Peru
- a US$ 293,646 allocation unc line of credit with the Tasman Pulp Paper Co. Ltd. of New Zealand to port the sale of three P-10 log trucks by Pacific Truck and Trailer of North Vancouver, B.C., to Tas Pulp and Paper Co. Ltd.
- a US$ 75,000 allocation under of credit with Banco de Chile to sup the sale of one Model 900 twin cir saw by Foranco Inc. of Plessis Que., to Agricola Y Forestal Flo Lago S.A. (AFFL) of Chile.

2nd quarter claims total $1,562,499

During the quarter ending June 30, 1982, the Export Development Corporation paid 38 claims totalling $1,562,499 to Canadian exporters under its exports insurance services.

This brings claims paid during the current calendar year to 69 with a total value of $2,143,379.

Claims involved 25 defaults, six insolvencies, five transfers, and two repudiations.

EDC's exports insurance services protect exporters against non-payment by foreign buyers who are unwilling or unable to pay their bills as a result of certain commercial or political developments.

The claims by country were one each for Chile, Costa Rica, Iraq, Netherlands, Puerto Rico and Trinidad; five for Guyana; and eight and 19 respectively for Venezuela and the U.S.

The commodities on which claims were paid were folding cartons, roller parts, rayon staple fibre, lighting equipment, fireplace parts and accessories, lift tables, drafting furniture accessories, marine accessories, pet foods, wool and leather garments, aluminum and concrete forming systems, chemicals, jewellery, leather goods, lumber, hooks, coated fabrics, plastic sheeting, fur garments, galvinized steel coils, electronic equipment, coins, paper window shades, refrigeration equipment, rock crushers and brake pads.

New lines of credit—status as at June 30, 1982

Beginning with this issue of EDC NEWS, new lines of credit will appear monthly. We will continue to list all existing lines of credit quarterly.

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (JUNE 30, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US $10,000,000 2) 11 mos. (June 1/83) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Kurt Madsen Deputy Manager International Div. (Copenhagen)		Repayment term of 3, 5 or 7 years available
FINLAND Union Bank of Finland	1) US $5,000,000 2) 12 mos. (June 30/83) 3) medium	A.I. Gillespie Manager Western Europe	Mr. Tuomo Ropponen Manager, Import Credit (Helsinki)		Repayment term of 3 or 5 years available
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US $7,500,000 2) 11 mos. (June 18/83) 3) medium	Mr. D.O. Curtis Manager Asia Department	Mr. Marcel Stein General Manager's Assistant International Div. Tel Aviv, Israel	Mr. Uraam Sadmy Bank Leumi Representative Toronto	Ideal for small- and medium-sized export contracts
ISRAEL United Mizrahi Bank Limited	1) US $3,500,000 2) 11 mos. (June 12/83) 3) medium	Mr. D.O. Curtis Manager Asia Department	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President Tel Aviv, Israel	Mr. M. Krauz President United Mizrahi Bank Trust Company (New York)	Ideal for small- and medium-sized export contracts
YUGOSLAVIA** Association of Yugoslav Banks	1) US $486,276,694 2) 14 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	A.I. Gillespie Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit have been signed with 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (U.S. $70.0 million) 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (U.S. $30.0 million) 3. Jugobanka—Udruzena Banka of Beograd (U.S. $30.0 million) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka of Skopje (U.S. $5.0 million) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka of Ljubljana (U.S. $50.0 million) 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (U.S. $30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka of Novi Sad (U.S. $50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (U.S. $20.0 million) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka of Sarajevo (U.S. $30.0 million)

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years
**Although not new, the information on Yugoslavia has been updated.

Board approvals for June

At its June meeting, the Board of Directors of EDC approved export financing transactions totalling $550.7 million involving loans of $335.3 million, insurance of $209.2 million and guarantees of $6.2 million to 27 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 4,695 person-years of employment in Canada and will involve 70 exporters and major suppliers.

An additional 980 person-years of employment will result if two lines of credit are fully utilized.

The transactions involve such goods and services as pulp and paper products; chemical fertilizers; minerals and mineral exploration services; engineering services; design, project management and related services for a thermal and electric generating plant; design, engineering, project management and related services for a pulp and fine paper mill; management services for a feed mill plant; turnkey construction of truck and bus maintenance centres; turnkey supply and installation of college and technological institute buildings and equipment; off-highway trucks; aircraft with related spares and support services; goods and services for a hydroelectric project; airport crash rescue vehicles; a computerized camera for film animation, and tobacco-harvesting equipment.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

EDC and country risk assessment

When one considers the deteriorating world economic and political situation with its resulting higher risks, both commercial and political, the importance of country risk assessment becomes very evident.

During the past decade, repayment of export credit and development assistance that has had to be rescheduled because of difficulties in different countries has varied between eight and 10 per cent. Evidence suggests that this proportion will rise very significantly in the early 1980s to more than 15 per cent due to anticipated reschedulings for countries with substantial external debt.

Country risk can be defined as the risk caused by events in a particular country that are basically under the control of the government. It reflects the foreign central bank's ability to provide foreign exchange against local currency and, more specifically, the country's ability to generate enough foreign exchange, through export and borrowing, to meet all the payments due by that country.

Country risk assessment helps EDC to determine in which parts of the world it can extend its export supporting activities as well as to establish premiums and fees that will be charged. This information is necessary in order to reply promptly to an exporter's application.

To assess country risk, there are certain techniques applied according to the type of transaction.

Short-term risks are relatively straightforward to assess. The country analyst examines the level of cash on hand, called the country's international reserve; looks at the amount of financing that the country can obtain from the International Monetary Fund (IMF) or other sources; assesses the level of payments due by that country during the year; looks at the likely trend in exports and imports and preferable capital movement during the next 360 days, and finally, examines the tradition of the country with respect to making prompt payments.

By contrast, the evaluation of long-term creditworthiness is a rather complex exercise. Essentially, a country's creditworthiness is linked to its economic growth and there are no hard and fast rules or laws that can be applied to predict a country's ability, in the future, to pay its debts. Neither is there an accurate tool for measuring or evaluating political risk. For this reason, EDC uses a blend of various techniques that include check lists of economic and political factors, and a "two-gap" model, developed by EDC over the past few years, that projects numerous major economic variables of a given country under certain assumptions. Calculation is based on the reconciliation of the investment-saving gap and the export-import gap existing in the country under analysis.

EDC has another small econometric model consisting of 10 indicators. This model, which, like all such models, applies statistical methods to the economic data and problems of a country, is used as a screening mechanism to ensure that all countries are looked at in an impartial manner at least twice a year.

The main part of EDC's assessment of country risk has always been and still is the indepth analysis of the country to determine its potential, the economic challenge the country will face, the quality of its management, and the probable impact of the political situation on the economy.

There is always some difficulty in relating economic assessment of a country to an amount of exposure that can reasonably be incurred there. EDC does not have arbitrary limits in terms of the financial exposure it will support in a particular country: its policy is to look at every large proposal individually, weighing benefits of a specific transaction against the risks involved. However, during the past year, guideline ceilings have been established so that exporters can be informed very quickly as to whether or not a transaction is reasonable.

Once a year, comparison is made of the performance of EDC with that of other export insurance or export financing businesses in other countries to evaluate how successful the past assessment of country risk has been. During the past decade, EDC's performance has been above average. And to maintain this performance, EDC's Economic Division is continuing to implement new techniques of politic assessment and economic analys EDC, in addition to developing guid line limits, is refining its portfolio tec niques to ensure that the risk is prope assessed and that no exporter is turn down without solid justification th EDC will not be paid on time.

However, it is usually recognized th techniques are not substitutes for thorough knowledge of the forei country. The skill of an economist political analyst is needed to fit t information provided by these tec niques into a meaningful framewo from which conclusions can be derive

François Jeanjean, chief economi and Peter Bailey, senior economist, EDC's Country Assessment and Ec nomic Analysis Division (CAEAI and their four colleagues are respon ble for producing short-, medium- a long-term forecasts on the economies nations. And they have the expertise do this: EDC has been assessing coun risk for the past 25 years and, togeth Mr. Jeanjean and Mr. Bailey ha accumulated in excess of 30 years' ex rience. Peter Bailey is fond of noti that "it used to be that country r analysis was something an econom did for six months, then went on other things. It is only in the past f years or so that it has become a rec nized professional sub-branch of ec nomics, in which conferences are h and papers are published. Its grow has paralleled the growth in inter tional lending, which used to be done the millions, and now more frequentl done in the billions."

The section of the division that ha dles country risk is relatively small a is made up of four specialists who rep to Mr. Bailey: Laurence Brown (A Middle East), Patrick Doyle (Politi Risk and Europe), Jocelyne Luss (Africa) and José Quiroga (America Complementing their knowledge a expertise is information, in the form sources of data, intelligence and jud ment sharing that they have access through banks, Canadian posts abro the International Monetary Fund, World Bank, and the Berne Uni (International Union of Credit a Investment Insurers).

pportunities for exporters in Peru

pportunities exist for Canadian orters who can supply mining, pro-sing, transportation and other ted equipment for the Cerro Verde Copper Project in Peru.

he project will entail the construc-n of a 20,000-tonne-per day sulphide centrator. This Stage II sulphide ning project is an extension of the sent Stage I oxide operation. Mining lanned around a 36-month schedule for pre-production and construction, with actual production to begin in the last month of that schedule at the latest. Ore will be concentrated at the site and pumped 85 kilometres along a slurry pipeline to the Port of Matarani, where it will be de-watered and stock-piled, ready for loading onto ships.

Wright Engineers Limited will be co-ordinating the procurement of Canadian goods and services, and will be the contact point between Kaiser Engineers International Inc. (KEII) of Oakland, California, and Canadian exporters. KEII has been awarded the project management contract by Empresa Minera del Peru (Minero Peru) for the Cerro Verde II Copper Project. As such, they will be responsible for the engineering design, procurement and construction management of the project. Canadian exporters interested in bidding on the project are advised to pre-qualify with KEII and to contact EDC and Wright Engineers Limited before submitting their bids.

EDC has signed a U.S. $40-million loan agreement with Minero Peru to support the sale by Canadian exporters for goods and services for the Cerro Verde II Copper Project.

Canadian exporters will be required to comply with procedures established by EDC and should be prepared to submit Canadian content reports for each proposed sale and three-year audited financial information on their operations.

To facilitate these procedures, Canadian exporters are encouraged to contact Wright Engineers Limited and EDC at their earliest possible convenience. The contacts for the commercial and financial aspects of the project are as follows:

Export Development Corporation
110 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Attention: Mr. Donald G. Ross
Credit Officer
West South America
Tel.: (613) 237-2570 ext. 434
Telex: 053-4136

Wright Engineers Limited
1444 Alberni Street
Vancouver, British Columbia V6G 2Z4
Attention: Mr. T. Herbert
Manager, Project Services
Tel.: (604) 684-9371 Telex: 04-54367

Kaiser Engineers International Inc.
300 Lakeside Drive
P.O. Box 23210
Oakland, California 94623
Attention: Mr. D. Carlsen
Manager
Project Procurement
Tel.: (415) 271-4501 Telex: 335 326

---

lines of credit workshops

om page 1, *EDC workshops*)

resently, EDC has 27 lines of credit in 20 countries—that's a lot of potential iness for Canadian exporters. To help exporters take advantage of these busi-s opportunities, workshops, being held by EDC in centres across Canada, will plain everything there is to know about an EDC line of credit by covering topics t include

- why lines of credit are used
- a line of credit transaction versus a conventional loan
- overview of EDC's lines of credit—dollar volume, countries involved, goods and services appropriate for each line of credit
- how to apply for an allocation
- negotiation process from start to finish, including case studies
- how to use EDC's lines of credit in your export strategy.

The workshops are scheduled as follows:

lifax	Tuesday, September 28	Chateau Halifax
ebec City*	Thursday, September 30	Chateau Frontenac
ontreal**	Tuesday, October 5	Chateau Champlain
ronto	Thursday, October 7	Carleton Place Hotel
tawa	Thursday, October 14	Chateau Laurier
lgary	Wednesday, October 20	Four Seasons Hotel
ncouver	Thursday, October 21	Four Seasons Hotel
monton	Tuesday, October 26	Edmonton Plaza
nnipeg	Wednesday, October 27	Northstar Inn

in French **in French with simultaneous English translation

The fee is $15 per person which includes workshop materials and a reception. All rkshops are afternoon sessions with this timetable: registration, 12:30 to 1:30; rkshop, 1:30 to 4:30; and reception, 4:30 to 5:30.
There are only a limited number of registrations that can be accepted for each rkshop. To avoid disappointment, book in advance by calling

The Registrar
EDC's Marketing Services Department
(613) 237-2570

d send the attached registration card with your cheque to

Marketing Services Department
Export Development Corporation
P.O. Box 655
Ottawa, Canada K1P 5T9

CONTACT LIST FOR EXPORTERS

Export Development Corporation

HEAD OFFICE:

110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: Excredcorp Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-973

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

J. ARES
Senior Vice-President
Export Financing

E.G. LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

B.A. CULHAM
Senior Vice-President
Finance

D.A. KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

B.R. KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

J.R. HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

G. ROSS
Vice-President, Legal Services
& Secretariat

EXPORT FINANCING GROUP: M.D.J. BAKKER, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
J.R. PAQUETTE
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
A.J. COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
H. SOUQUIERES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
K.J. O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
R. BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
S.E. HEALY
Manager

EUROPE DIVISION
P. KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
W.J. JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
T.V. TRAN*
Manager

FORFAITING DEPARTMENT
T.V. TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
R. VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT
P.A. FORAN
Manager

ASIA DEPARTMENT
D.O. CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION
J.L. GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
D. DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
J.M. BALINT
Manager

EXPORT INSURANCE GROUP: G.R. HAMMOND,* Vice-President, Regional Operations

IN VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Toll Free from Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary and Victoria: call operator and ask for Zenith 08659
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 241-1905

R.G. HUNT
Assistant Vice-President

J.G. SIDDON
Manager, Business Development Department

A.R. TUCKER
Manager, Client Services Department

R.A. JOHNSON
Senior Business Development Officer

T. KEATING
Business Development Officer

R.B. McCORKINDALE
Business Development Officer

IN TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Toll free from Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor: call operator and ask for Zenith 85920
Telex: 06-22166
Facsmilie: (416) 862-1267

J. HUTCHISON*
Assistant Vice-President

M. HOUGH
Manager, Business Development Department

G.F. MAHONEY
Manager, Client Services Department

D. LITTLE
Senior Business Development Officer

R.J. MISON
Senior Business Development Officer

M. PHILBROOK
Business Development Officer

W. HUTCHINGS
Business Development Officer

B.W. STANTON
Business Development Officer

J. QUINNETT
Business Development Officer

IN MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

D. MACKEY
Assistant Vice-President

H. CHENIER
Manager, Business Development Department

G. BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

J. TOWNSEND
Senior Business Development Officer**

P. D'AVIGNON
Business Development Officer

J. BLAIS
Business Development Officer

VACANT
Business Development Officer

VACANT
Business Development Officer

IN HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Toll free from St. John's, Nfld., Sydney, N.S., Charlottetown, P.E.I., Fredericton, Moncton and Saint John N.B.: call operator and ask for Zenith 02300
Telex: 019-21502

C.T. WOOD
Manager

S. RUBSOFF
Client Services Officer

*Effective September 1, 1982
**Effective until September 1, 1982

PERSONNES-RESSOURCES DES EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL

110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

J. ARÈS
Vice-président supérieur
Financement à l'exportation

E.G. LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

B.A. CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

D.A. KEILL
Vice-président supérieur
Assurance à l'exportation

B.R. KING
Vice-président supérieur
Services

J.R. HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

G. ROSS
Vice-président
Secrétariat et Contentieux

GROUPE DU FINANCEMENT À L'EXPORTATION : M.D.J. BAKKER, Vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

J.R. PAQUETTE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

A.J. COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

H. SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

K.J. O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

R. BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAIBES

S.E. HEALY
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

P. KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

W.J. JAMES
Directeur

SERVICE DE l'EUROPE OCCIDENTALE

T.V. TRAN*
Directeur

SERVICE DU FORFAITAGE

T.V. TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

R. VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

P.A. FORAN
Directeur

SERVICE DE L'ASIE

D.O. CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE

J.L. GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

D. DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

J.M. BALINT
Directeur

SERVICE DE L'ASSURANCE À L'EXPORTATION : G.R. HAMMOND,* Vice-président, Opérations régionales

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, pièce 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
(Sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Victoria : demander le Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 241-1905

R.G. HUNT
Vice-président adjoint

J.G. SIDDON
Directeur
Service de la Promotion commerciale

A.R. TUCKER
Directeur, Service aux clients

R.A. JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

T. KEATING
Agent de la promotion commerciale

R.B. McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, pièce 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél : (416) 364-0135
(Sans frais de Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor : demander le Zénith 89520 à la téléphoniste)
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

J. HUTCHISON*
Vice-président adjoint

M. HOUGH
Directeur
Service de la Promotion commerciale

G.F. MAHONEY
Directeur, Service aux clients

D. LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

R.J. MISON
Agent principal de la promotion commerciale

M. PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

W. HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

B.W. STANTON
Agent de la promotion commerciale

J. QUINNETT
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800 Place Victoria, pièce 2724
C.P. 124, Succursale postale
«Tour de la Bourse»
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

D. MACKEY
Vice-président adjoint

H. CHÉNIER
Directeur
Service de la Promotion commerciale

G. BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

J. TOWNSEND**
Agent principale de la promotion commeciale

P. D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

J. BLAIS
Agent de la promotion commerciale

VACANT
Agent de la promotion commerciale

VACANT
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportatio
Immeuble Toronto-Dominion, pièce 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél : (902) 429-0426
(Sans frais de Saint-Jean, (T.-N.) Sydne (N.-É.), Charlottetown (I.-P.-É.), Frederic Moncton et Saint-Jean (N.-B.) : demand le Zénith 02300 à la téléphoniste)
Télex : 019-21502

C.T. WOOD
Directeur

S. RUBSOFF
Agent des services aux clients

*en vigueur le 1er septembre 1982
**en poste jusqu'au 1er septembre 198

Perspectives d'exportation au Pérou

Le projet d'exploitation de cuivre de Cerro Verde II, au Pérou, intéressera les exportateurs canadiens de matériel de traitement, de transport, d'exploitation minière et d'autre matériel connexe.

Cette deuxième étape, qui porte sur l'exploitation du sulfure, est le prolongement de la première phase qui consistait en l'extraction d'oxyde. Le chantier comprend la construction d'un concentrateur de sulfite d'une capacité de 20 000 tonnes métriques par jour. Le calendrier des travaux miniers prévoit 36 mois pour les activités précédant la production et pour la construction. La production commencera le 36e mois au plus tard. Le minerai sera concentré sur place puis acheminé par un pipeline pour pulvérent long de 85 km au port de Matarani, où il sera séché et emmagasiné.

Wright Engineers Limited coordonnera les achats de biens et de services canadiens et assurera la liaison entre Kaiser Engineers International Inc. (KEII) d'Oakland, en Californie, et les exportateurs canadiens. KEII s'est vu adjuger le contrat de gestion du chantier Cerro Verde II par Empresa Minera del Peru (Minero Peru). Cette entreprise sera donc chargée de voir à la conception, aux achats et à la gestion de la construction. Les exportateurs canadiens qui désirent soumissionner doivent d'abord s'inscrire auprès de KEII, puis communiquer avec la SEE et Wright Engineers Limited avant de présenter leurs offres.

La SEE a signé une convention de prêt de 40 millions $ É.-U. avec Minero Peru en vue d'appuyer la vente, par des exportateurs canadiens, de biens et de services destinés au chantier d'exploitation de cuivre de Cerro Verde II.

Les exportateurs canadiens devront se conformer à la marche à suivre établie par la SEE. Il est possible qu'ils aient à lui remettre des rapports de teneur canadienne pour chacune des ventes proposées, de même que les états financiers vérifiés des trois derniers exercices.

Afin d'accélérer les formalités, les exportateurs canadiens sont priés de communiquer le plus tôt possible avec Wright Engineers Limited et la SEE. Pour obtenir des renseignements commerciaux et financiers, il suffit de s'adresser à :

Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Canada)
K1P 5T9
À l'attention de : M. Donald G. Ross
Agent de crédit
Amérique du Sud (Ouest)
Tél. : (613) 237-2570, poste 434
Télex : 053-4136

Wright Engineers Limited
1444, rue Alberni
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6G 2Z4
À l'attention de : M. T. Herbert
Directeur
Service des projets
Tél. : (604) 684-9371
Télex : 04-54367

Kaiser Engineers International Inc.
300, chemin Lakeside
C.P. 23210
Oakland (Californie)
94623
À l'attention de : M. D. Carlsen
Directeur des achats de projets
Tél. : (415) 271-4501
Télex : 335 326

Séminaires sur les lignes de crédit

(Suite de l'article en page 1 sur les *séminaires*)

La SEE a actuellement 27 lignes de crédit dans 20 pays, ce qui représente de vastes débouchés pour les exportateurs canadiens. Afin de les aider à trouver ces débouchés, la SEE tiendra dans les grands centres du Canada des séminaires sur les lignes de crédit et traitera de sujets spécifiques tels que :

- pourquoi utiliser une ligne de crédit
- comparaison entre le financement aux termes d'une ligne de crédit et un prêt ordinaire
- aperçu des lignes de crédit aménagées par la SEE, notamment le montant, les pays intéressés et le type de biens et de services appropriés dans chaque cas
- demande d'affectation
- processus de négociation, y compris des études de cas
- les lignes de crédit dans la stratégie d'exportation

Voici le calendrier des séminaires :

Halifax	le mardi 28 septembre	Château Halifax
Québec*	le jeudi 30 septembre	Château Frontenac
Montréal**	le mardi 5 octobre	Château Champlain
Toronto	le jeudi 7 octobre	Hôtel Carleton Place
Ottawa	le jeudi 14 octobre	Château Laurier
Calgary	le mercredi 20 octobre	Hôtel Quatre Saisons
Vancouver	le jeudi 21 octobre	Hôtel Quatre Saisons
Edmonton	le mardi 26 octobre	Edmonton Plaza
Winnipeg	le mercredi 27 octobre	Northstar Inn

*en français **en français avec interprétation simultanée anglais-français

Les frais d'inscription sont de 15 $ par personne, y compris les frais de la réception et de la documentation. Tous les séminaires se dérouleront dans l'après-midi. L'inscription aura lieu de 12 h 30 à 13 h 30, le séminaire de 13 h 30 à 16 h 30 et enfin, la réception de 16 h 30 à 17 h 30.

Le nombre de places étant restreint, nous vous suggérons de vous insrire à l'avance en communiquant avec :

Le registraire
Service de la Commercialisation de la SEE
tél. : (613) 237-2570

et de faire parvenir la fiche d'inscription ci-jointe et votre chèque libellé à l'ordre de :

Service de la Commercialisation
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, 110, rue O'Connor
Ottawa (Canada)
K1P 5T9

L'évaluation des risques-pays à la SEE

Quand on voit la détérioration de la conjoncture économique et politique mondiale et l'intensification des risques commerciaux qui en résulte, on se rend vite compte à quel point l'évaluation des risques-pays est importante. Au cours de la dernière décennie, de 8 à 10 % des crédits à l'exportation et de l'aide au développement ont dû être rééchelonnés en raison de difficultés dans divers pays. Tout laisse présager que ce taux atteindra plus de 15 % au début des années 80, par suite de rééchelonnements prévus avec des pays dont la dette extérieure est très lourde.

Les risques-pays se définissent comme les risques issus d'événements sur lesquels le gouvernement d'un pays exerce un certain contrôle. Ils reflètent la capacité de la banque centrale à fournir des devises étrangères contre de la monnaie nationale et, plus particulièrement, celle du pays à générer suffisamment de devises étrangères, grâce à des exportations et à des emprunts, pour remplir toutes ses obligations envers l'étranger.

L'évaluation des risques-pays permet à la SEE de déterminer dans quelles régions du monde elle peut poursuivre ses activités d'appui à l'exportation ainsi que les primes et les frais à imposer. Ces renseignements sont nécessaires pour répondre aux demandes des exportateurs dans les plus brefs délais.

Selon l'opération, l'évaluation des risques-pays fait appel à différentes techniques.

Les risques à court terme sont relativement simples à évaluer. L'analyste étudie la trésorerie du pays, soit les réserves en devises; le montant de financement que le pays peut obtenir du Fonds monétaire international (FMI) et d'autres sources; la dette à régler au cours de l'année; la tendance probable des exportations et des importations, et les mouvements de capitaux préférables pendant les 360 prochains jours et, en dernier lieu, la ponctualité avec laquelle le pays rembourse ses dettes.

Par contre, l'évaluation de la solvabilité d'un pays à long terme est plus compliquée. En deux mots, la solvabilité d'un pays est fonction de sa croissance économique et il n'y a pas de règles ou de lois qui permettent de prévoir dans quelle mesure le pays sera capable de régler sa dette. De même, il n'existe aucun moyen précis de mesurer ou d'évaluer les risques politiques. C'est pourquoi la SEE utilise différentes techniques dont des fiches de contrôle de facteurs économiques et politiques et un modèle économétrique de deux écarts qu'elle a mis au point ces dernières années. À partir de certaines hypothèses, le modèle peut projeter bon nombre des principales variables économiques d'un pays. Les calculs portent sur la conciliation de l'écart entre les placements et l'épargne et de l'écart entre les exportations et les importations dans le pays à l'étude.

La SEE dispose également d'un autre petit modèle économétrique composé de dix indicateurs. Ce modèle qui, comme tous les autres du genre, applique des méthodes statistiques aux données économiques et aux problèmes d'un pays garantit que tous les pays sont étudiés objectivement au moins deux fois l'an.

L'évaluation des risques-pays à la SEE consiste essentiellement en une analyse approfondie du pays, de son potentiel, des défis économiques à relever, de la qualité des dirigeants et de l'incidence probable de la situation politique sur l'économie.

Il n'est jamais facile de faire le lien entre l'évaluation économique d'un pays et les risques qu'on peut se permettre d'y assumer. La SEE n'a pas de plafonds arbitraires quant aux risques financiers qu'elle est prête à courir dans un pays donné; elle étudie toujours les propositions d'envergure individuellement en soupesant les retombées et les risques de l'opération. L'année dernière toutefois, la SEE a fixé des lignes directrices dans ce domaine qui permettent d'indiquer rapidement aux exportateurs si leurs opérations sont raisonnables.

Une fois l'an, les résultats de la SEE sont comparés à ceux des organismes d'assurance ou de financement à l'exportation des autres pays pour déterminer la justesse de l'évaluation des risques-pays. Au cours des dix dernières années, la performance de la SEE a été supérieure à la moyenne et, pour que cela continue, la Division de l'Analyse économique de la SEE met en oeuvre de nouvelles techniques d'évaluation politique et d'analyse économique. Outre l'instauration de lignes directrices pour les plafonds, la SEE rationalise actuellement ses techniques d'analyse de portefeuille afin que le risque soit bien évalué et qu'une demande ne soit refusée que s'il est impossible d'établir clairement que la SEE ne serait pas remboursée dans les délais prévus.

Il est toutefois généralement admis qu'aucune technique ne saurait remplacer la connaissance exhaustive des pays. Les compétences d'un économiste ou d'un analyste politique sont essentielles pour interpréter les renseignements obtenus au moyen de ces techniques.

À la SEE, M. François Jeanjean, économiste en chef, M. Peter Bailey, économiste principal, de la Division de l'Évaluation des pays et de l'Analyse économique ainsi que quatre collègues sont chargés des prévisions à court, à moyen et à long terme des économies nationales. Ils sont en mesure de faire ces prévisions avec exactitude : il y a maintenant 25 ans que la SEE évalue les risques pays et, ensemble, MM. Jeanjean et Bailey ont plus de 30 ans d'expérience dans le domaine. Peter Bailey aime bien faire remarquer «qu'il fut un temps où l'évaluation des risques-pays n'occupait l'économiste que six mois par année. Il y a seulement cinq ans environ que cette activité est devenue une discipline économique indépendante, qui fait l'objet de conférences et d'articles. Sa croissance est parallèle à celle des prêts internationaux qui autrefois représentaient des millions de dollars, mais qui aujourd'hui sont de l'ordre de milliards de dollars.»

La section de la division chargée des risques-pays est relativement petite puisqu'elle se compose seulement de quatre spécialistes qui relèvent tous de M. Bailey, soit Laurence Brown (Asie et Moyen-Orient), Patrick Doyle (Risques politiques et Europe), Jocelyne Lussier (Afrique) et José Quiroga (Amériques). Pour compléter leurs connaissances et leurs expériences, ils ont accès à des banques de données, de nouvelles et de jugements qui leur sont communiqués par les banques, les postes canadiens à l'étranger, le FMI, la Banque mondiale et l'Union de Berne (Union d'assureurs des crédits internationaux).

Nouvelles lignes de crédit au 30 juin 1982

À compter du présent numéro, la liste des nouvelles lignes de crédit sera publiée mensuellement. Nous continuerons à publier la liste des lignes de crédit chaque trimestre.

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 30 JUIN 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 11 mois (1er juin 1983) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Kurt Madsen Directeur adjoint Division des opérations internationales (Copenhagen)		Possibilités de remboursement en 3, 5, ou 7 ans.
FINLANDE Union Bank of Finland	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	M. Tuomo Ropponen Directeur Crédit à l'importation (Helsinki)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israel B.M.	1) 7 500 000 $ É.-U. 2) 11 mois (18 juin 1983) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	M. Marcel Stein Adjoint au directeur général Div. des Opérations internationales, Tel Aviv, Israël	M. Uraam Sadmy Représentant Toronto	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL United Mizrahi Bank Limited	1) 3 500 000 $ É.-U. 2) 11 mois (12 juin 1983) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	M. O. Olmer Vice-président adjoint Tel Aviv, Israël	M. M. Kraug Président UMB Bank Trust Company (New York)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
YOUGOSLAVIE** Association des banques de Yougoslavie	1) 486 276 694 $ É.-U. 2) 14 mois (12 août 1983) 3) à moyen et à long termes	A.I. Gillespie Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la SEE		Des lignes de crédit distinctes ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70 millions $ É.-U.) 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.) 3. Jugobanka—Udruzena Banka de Belgrade (30 millions $ É.-U.) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka de Ljubljana (50 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka de Novi Sad (50 millions $ É.-U.) 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka de Sarajevo (30 millions $ É.-U.)

*Moyen terme : moins de 7 ans
Long terme : plus de 7 ans

**Quoique les renseignements relatifs à la Yougoslavie ne sont pas tous nouveaux, il faut noter que certains d'entre eux ont été mis à jour.

Les décisions du conseil en juin

Le conseil d'administration de la ociété pour l'expansion des exporta- ons (SEE) a approuvé, au cours de sa union de juin, des opérations de nancement à l'exportation d'une aleur globale de 550,7 millions $ répar- es entre des prêts de 335,3 millions $, es assurances de 209,2 millions $ et des aranties de 6,2 millions $ destinés à 27 ays.

Si les ventes sont menées à bien, les entes à l'exportation qui en résulteront réeront ou maintiendront 24 595 nnées-personne au Canada et intéres- eront 70 exportateurs et principaux ournisseurs.

Un total de 980 années-personne iendront s'ajouter à ce chiffre si deux gnes de crédit sont utilisées au aximum.

Les opérations portent sur des biens t services tels que : produits de pâtes et apier; engrais chimiques; minéraux et rospection minérale; services d'ingé- ierie; conception, gestion de projet et ervices connexes pour une centrale thermique; conception, ingénierie, gestion de projet et services connexes pour une usine de pâtes et de papier fin; services de gestion pour une usine d'aliments pour animaux; construction clés en main de centres d'entretien de camions et d'autobus; fourniture et montage de matériel et d'immeubles pour un collège et un institut technologique; camions tout terrain; avions, pièces de rechange et services de soutien; biens et services pour un projet hydroélectrique; véhicules de secours; une caméra d'animation informatisée et matériel de récolte du tabac.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, nous ne pouvons pour le moment donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore fait l'objet d'un accord final.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au:

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Signature d'accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature de 17 accords de financement :

- un accord de 84,6 millions $ É.-U. pour appuyer la vente de deux engins spaciaux, d'équipement au sol et de services connexes par Spar Aerospace Limited de Toronto à Empresa Brasileira de Telecommunicaçoes S.A., du Brésil.
- un accord de 63,75 millions $ Can. pour appuyer une vente de matériel et de services téléphoniques par Northern Telecom Limited (NTL), de Mississauga (Ontario), à la Direction générale de l'Administration des postes, télégraphes et téléphones de la République de Turquie. La SEE prêtera 44,625 millions $ Can. et un consortium composé de sept banques et dirigé par la Toronto Dominion International Bank Ltd. financera les 19,125 millions $ Can. restants avec plein recours contre la SEE.
- une convention de prêt de 40 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de produits manufacturés et de services canadiens par divers exportateurs canadiens à Empresa Minera del Peru (Minero Peru) pour la deuxième phase du projet d'exploitation minière Cerro Verde (Cerro Verde II).
- un accord de 36,6 millions $ É.-U. pour appuyer la vente de pièces par Bombardier Inc. de Montréal, destinées à la modernisation d'environ 75 locomotives appartenant à Rede Ferroviaria Federal S.A. (RFFSA) du Brésil.
- un accord de 30 millions $ É.-U. pour appuyer la vente de biens et de services canadiens par diverses entreprises canadiennes à Petroleo Brasileiro S.A. (PETROBRAS) pour l'exploration du pétrole et du gaz naturel de même que l'exploitation minière et la production d'engrais. Cette vente pourrait créer 850 années-personne.
- un accord de financement de 22,3 millions $ É.-U. pour appuyer la vente d'une chaîne de montage de culasses de moteur diesel par F. Jos. Lamb (Canada) Ltd., de Windsor (Ontario), à Ford Motor Company Ltd. de Brentwood, Essex, au Royaume-Uni.
- une affectation de 16 648 213 $ Can. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque algérienne de développement en vue d'appuyer une vente à l'Algérie de bâtiments préfabriqués, par Treco International Ltée de Saint-Romuald (Québec).
- un accord de 7 millions $ Can. pour appuyer les ventes de diverses entreprises canadiennes à Eletricidade de Sao Paulo S.A. (ELETRO-PAULO) du Brésil pour de l'équipement de transmission et de distribution électriques ainsi que des services connexes.
- un accord de 4 millions $ É.-U. pour appuyer les ventes réalisées par Interimco Machinery Corporation d'Ottawa, entreprise chargée d'une partie des achats de la Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais (CPRM) du Brésil, de matériel comprenant des plates-formes de forage et leurs accessoires ainsi que de l'équipement connexe pour l'exploration et les essais.
- le renouvellement d'une ligne de crédit de 3,5 millions $ É.-U. établie avec la United Mizrahi Bank Ltd. d'Israël, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Israël, en fournissan aux acheteurs israéliens un mécanism de crédit simple et d'accès facile par l'entremise de cette banque.
- une affectation de 4 734 028 $ Can. aux termes d'une ligne de crédi conclue avec la Magyar Nemzeti Ban de Hongrie en vue d'appuyer une vent de valves pour deux centrales nucléaire par Velan Ltée de Montréal (Québec), à la Hungarian Power Plant Investmen Company.
- une convention de prêt d 4 566 095 $ É.-U. en vue d'appuyer un vente, par quatre exportateurs cana diens, destinée à Asian Alcohol Corpo ration de Bacolod, aux Philippines. L vente porte sur la fourniture d'u générateur de vapeur par Foste Wheeler Ltd., de St. Catharines (Onta rio); d'une turbogénératrice à vapeu par Elliott Industrial Equipment Co. de Brampton (Ontario); d'une tour d réfrigération par BAC-Pritchard o Canada Ltd., de Georgetown (Ontario) et d'autre matériel connexe pour l'appa reillage de contrôle et la manutentio du liquide par Global Trading Co. Ltd. de Calgary (Alberta).
- une convention de prêt de 2,85 mi lions $ É.-U. avec la participation de l Banque de Nouvelle-Écosse en vu d'appuyer la vente de locomotives et d pièces de rechange par la Compagnie d développement du marché Génér Motors Ltée, de Montréal (Québec), Empresa Nacional de Ferrocarrile S.A. (Enafer S.A.), du Pérou. La SE prête 1 695 800 $ É.-U. et la Banque d Nouvelle-Écosse, 1 154 200 $ É.-U.
- une affectation de 1,1 million É.-U. aux termes d'une ligne de créd avec Industrial Minera Mexico, S.A. ses sociétés associées (IMMSA) en vu d'appuyer une vente de pompes centr fuges et de pièces de rechange connexe destinée à IMMSA et réalisée par Wo thington Canada Inc. de Brantfor (Ontario).
- une affectation de 601 263 $ É.-U aux termes d'une ligne de crédit conclu avec la Corporacion Financiera d Desarrollo (COFIDE) en vue d'appuye une vente de matériel minier et de pièce de rechange par Jarvis Clark Co. Lt de Burlington (Ontario), à Cia. Miner Alianza S.A. du Pérou.
- une affectation de 293 646 $ É.-U aux termes d'une ligne de crédit ave Tasman Pulp and Paper Co. Ltd. Nouvelle-Zélande en vue d'appuyer vente de trois camions forestiers P-I par Pacific Truck and Trailer Ltd. Vancouver-Nord, en Colombie-Britan nique, à Tasman Pulp and Paper C Ltd.
- une affectation de 75 000 $ É.-U aux termes d'une ligne de crédit conclu avec Banco de Chile en vue d'appuyer vente d'une scie circulaire double M-90 par Forano Inc. de Plessisville (Québe à Agricola Y Forestal Flor Del Lag S.A. (AFFL) du Chili.

Sinistres d'une valeur de 1 562 499 $

La Société pour l'expansion des exportations a réglé 38 demandes d'indemnisation d'une valeur globale de 1 562 499 $ à des exportateurs canadiens au cours du trimestre terminé le 30 juin 1982, conformément à ses programmes d'assurance à l'exportation.

Ceci porte à 69 le total des sinistres réglés cette année, et à 2 143 379 $ la valeur globale des règlements.

Il y a eu 25 sinistres attribuables à des carences, six à des cas d'insolvabilité, cinq à des problèmes de transfert de fonds et deux à des résiliations de contrat.

Les programmes d'assurance-crédits à l'exportation de la SEE protègent les exportateurs lorsque les acheteurs étrangers ne peuvent ou ne veulent pas régler leurs factures pour des raisons d'ordre commercial ou politique.

Les indemnités versées par pays se répartissent comme suit : une chacune pour le Chili, Costa Rica, l'Iraq, les Pays-Bas, Porto Rico et Trinité; cinq pour la Guyane; huit pour le Venezuela et 19 pour les États-Unis.

Les produits visés par ces demandes d'indemnisation sont : boîtes pliantes, pièces de rouleau, fibres discontinues de rayonne, matériel d'éclairage, pièces et accessoires pour le foyer, tables de levage, accessoires de dessin industriel, accessoires marins, nourriture pour animaux domestiques, vêtements en laine et en cuir, dispositifs de coffrage en aluminium et en béton, produits chimiques, bijoux, produits en cuir, bois d'oeuvre, agrafes, tissus enduits, revêtement en plastique, vêtements en fourrure, bobines d'acier galvanisé, matériel électronique, pièces de monnaie, stores de papier, matériel de réfrigération, concasseurs et garnitures de freins.

Actualités de la SEE

juillet 1982



Signature de cinq accords avec le Brésil

Le 20 juillet, la SEE et le gouvernement brésilien signaient cinq accords financiers d'une valeur totale de 160,7 millions $ É.-U. Assistaient à la cérémonie (de gauche à droite) trois ministres brésiliens : M. Antonio Delfim Netto, Planification, M. Haroldo Correa de Mattos, Communications, et M. Cesar Cals de Oliveira Filho, Énergie et Mines ainsi que M. Sylvain Cloutier, président et président du Conseil d'administration de la SEE, M. Ed Lumley, ministre d'État au Commerce international, et M. Francis Fox, ministre des Communications.
(Pour la description des accords, voir page 2 : ACCORDS DE FINANCEMENT)

La succursale de l'Ontario déménage

La SEE tient à informer ses clients et ses détenteurs de police que la succursale régionale de l'Ontario, située à Toronto, déménage. À partir du 16 août, la nouvelle adresse sera :

Société pour l'expansion
des exportations
National Bank Building
Pièce 810
Case postale 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Zénith 85920
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

Séminaires sur les lignes de crédit

Pour expliquer les avantages des lignes de crédit, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) organise une série de séminaires d'une demi-journée dans les grands centres du Canada, du 28 septembre au 27 octobre prochains.

La SEE utilise les lignes de crédit, une forme particulière de prêts, pour financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et des services canadiens achetés par un pays donné.

Au lieu de prêter des fonds directement à l'acheteur étranger, la SEE les prête à un intermédiaire, un organisme public ou une banque privée (l'emprunteur), qui, à son tour, les prête à l'acheteur.

Comme la SEE a approuvé à l'avance un emprunteur et que, dans la plupart des cas, les taux d'intérêt, les modalités et les modes de versement sont déjà établis, le processus de négociation de l'opération est plus rapide que dans le cas d'un prêt ordinaire.

Si votre entreprise exporte actuellement ou prévoit percer sur de nouveaux marchés étrangers, ou encore si vous fournissez des conseils financiers à des clients qui exportent, ce séminaire vous est destiné.

(Voir page 5 : *SÉMINAIRES)*

Dans ce numéro

Ministres ..... p. 2
Nouvelles lignes de crédit ..... p. 3
Décisions du conseil ..... p. 3
L'évaluation des risques-pays ..... p. 4
Perspectives d'exportation au Pérou ..... p. 5

EDCNEWS

August 1982

Government
Publications

Japanese bankers hosted by EDC

A delegation of Japanese regional bank executives met with senior officials of EDC in Ottawa on July 22 to familiarize themselves with the organization and operations of EDC. The meeting was coordinated by EDC's Treasury Department and Daiwa Securities America Inc. of New York.

The Japanese bankers were on tour of major capital market borrowers in select Canadian centres and New York City to acquaint themselves with potential North American borrowers. EDC has closely followed developments in the Japanese capital market for several years and views it as an attractive source of financing in support of future operations.

Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, greeted the guests and briefly outlined the corporation's purpose. Describing the responsibilities of their respective areas and providing information of particular interest from the perspective of the Japanese investors were B.R. King, Senior Vice-President, Corporate Affairs; J. Arès, Senior Vice-President, Export Financing; D.A. Keill, Senior Vice-President, Export Insurance; and A.F. Gill, Assistant Treasurer, Treasury Department.

Mr. Gill, who was involved in coordinating the meeting, explained that although the majority of EDC's assets and liabilities are currently denominated in Canadian and U.S. dollars, the corporation is prepared to lend other currencies to foreign importers of Canadian goods and services. As a result, EDC expects in the future to include in its financing programs, where viable capital markets exist, other currencies such as the Japanese yen.

According to Mr. Gill, it is anticipated that EDC's capital needs will continue to be approximately $1 billion annually, in the foreseeable future. For this reason, EDC has closely followed developments in other major capital markets, including the Tokyo capital market. In conclusion, he added that EDC was looking forward to tapping the Samurai bond market in Japan this year.

IMF/World Bank meetings attract global economic community to Toronto

For four days beginning September 20, Toronto will become the financial marketplace of the world when approximately 5,500 invitees assemble there for the International Monetary Fund (IMF)/World Bank Boards of Governors annual meetings.

Delegates of the member countries of the IMF and World Bank will be discussing issues that pertain to the world economic situation as well as organizational matters such as the future role (more aid-related or lender of last resort) of the IMF and the World Bank, the IMF's Eighth General Review of Quotas, and SDR (Special Drawing Right) allocations.

As EDC is pursuing the development of closer co-operation with international financing institutions (IFI), which include the World Bank, this process is of great interest as it affords the opportunity to meet with IFI officials and with other members, governmental and private, of the world economic community to discuss specific issues and projects, and to exchange and promote ideas on financing.

Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, and Jean Arès, Senior Vice-President, Export Financing, as well as other EDC executives, will be attending the Toronto meetings.

In this issue

success story in exporting .. p. 2
financing agreements ..... p. 3
opportunities for exporters .. p. 3
board approvals ..... p. 4
lines of credit workshops .... p. 4

Reorganization in Export Financing Group

Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, announced last month a reorganization, within the Export Financing Group, that will increase EDC's ability to serve its clientele more efficiently and to fully exploit financing opportunities in the growing markets of Africa and Asia.

The Middle East Department has been renamed the Middle East and East Africa Department (formerly South and East Africa Department), with J.M. Balint as manager.

The Asia Division has become the Asia and Pacific Division with two departments—the Pacific (formerly the Far East Department), with P.A. Foran named manager, and Asia (formerly Middle East and South Asia Department), with D.O. Curtis as manager.

In addition, R. Brusse and S. McGirr have become, respectively, manager and assistant manager of the Mexico and Central America Department, and D. Edwards has become assistant manager of the E ment. T.V. Tri of the Weste effective Septe

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

Stanley Associates Engineering Ltd.

Firm zeroes in on Asia and Caribbean

Edmonton, Alberta — When Dr. Donald R. Stanley started his engineering company in 1954, he was the company.

Today, Stanley Associates Engineering Ltd. has nearly 700 employees, 12 branch offices in Western Canada, numerous project offices in Canada and overseas, and a worldwide reputation for expertise in the areas of water supply and sewerage, solid waste management, and transportation engineering.

"We have carried out projects in South Vietnam, Malaysia, Indonesia, the Republic of Korea, the Philippines, Belize, Barbados, Jamaica, Trinidad, the Turks and Caicos Islands, Ecuador, Zambia and Tanzania," says Paul Kelly, international co-ordinator. "Currently we have 40 of our people overseas."

Despite tight international conditions—for one recent project Stanley Associates competed with 87 other firms from around the world—the company is confident about future export prospects.

"To date, we've concentrated our thrust on Asia and the Caribbean and we've developed a reputation for providing sound technical and economic solutions to developing country problems," Mr. Kelly says.

Stanley Associates has now provided its services for projects assisted by all major funding and aid agencies including the World Bank, the World Health Organization, the Asian Development Bank, the Inter-American Development Bank, the Pan American Health Organization, and the Canadian International Development Agency (CIDA).

Stanley's current overseas activities include water supply projects for four municipalities in the Republic of Ko for a total projected population o million; a solid waste implementati scheme for the entire country of Tri dad and Tobago involving 15 Stan employees on site, and a road projec Zambia for which Stanley Associa engineers and technicians are provid design and construction supervision 600 kilometres of rural road to acc major lakes in North Zambia for fish ies development.

The company's first overseas proj was in Ecuador in 1963 followed work in the Philippines, Malaysia, T zania and a large CIDA water sup project in Jamaica in the early sevent According to Mr. Kelly, since th their international business mushroomed.

"We now probably export more vices of our type than any other firm Western Canada," says Dr. Stanley, company's president.

"Our ability to grow internation has been aided by a strong dome operation," says Denis Mears, Exe tive Vice-President. The company heavily involved, for example, in p viding the infrastructure for some ma resource development activities Western Canada. They are also pro ing the engineering for new town de opments in Alberta and British Col bia which makes extensive use Stanley's multi-disciplinary approa "Water supply and sanitation, transp tation, social and environmen impacts, schools and hospitals requ ments are just some of the a covered," says Mr. Mears.

Stanley Associates Engineering l insures its export credits with Export Development Corporation. firm offers services in several area water resources engineering, envir mental engineering, municipal e neering, land development and l survey, highway and transportat structural engineering, and urban regional planning.

Through the co-operation of departments, it is able to offer a c plete service from initial feasib study, through conceptual and deta design, to construction supervision start up, operational guidance, m toring and surveillance.



From left to right, Denis Mears, Executive Vice-President, and Paul Kelly, International Coordinator, confer with Dr. Donald Stanley, the founder and president of Stanley Associates Engineering Ltd., over the results of the Trinidad and Tobago solid waste master plan.

Financing agreements signed recently

Several financing agreements were signed recently by the Export Development Corporation. They are as follow:

- five agreements totalling US$ 47.0 million to support sales by The de Havilland Aircraft of Canada Limited of Downsview, Ont., to buyers in the United Republic of Cameroon, the United States, and Venezuela. The transactions are as follows:
  - a US$ 20.4-million allocation under a line of credit with the United Republic of Cameroon to support the sale of two DHC-5D Buffalo aircraft and spares and support services (This is the first allocation under a US$ 100-million line of credit signed with Cameroon May 26, 1982.)
  - a US$ 9.7-million financing agreement to support the sale of two Dash-7 aircraft to Henson Aviation Inc. of Salisbury, Maryland
  - — a US$ 6.5-million purchase of notes to support the sale of one Dash-7 aircraft, related services and spare parts to the government of the Republic of Venezuela
  - — a US$ 5.3-million financing agreement to support the sale of one Dash-7 aircraft, spares and related support services to Ransome Airlines Inc. of Bensalem, Pa.
  - — a US$ 5.1-million financing agreement to support the sale of one Dash-7 aircraft, spares and related support services to ANTL, Inc. of North Miami, Fla.
- a US$ 30-million loan agreement with the Ford Motor Company, S.A., of Mexico, to support a sale by the following four Canadian manufacturers of engine plant machinery and equipment: F. Jos Lamb Company (Canada) Ltd., of Windsor; Tri-Way Machine Ltd., of Windsor, Ont.; La Salle Machine Tool Canada Ltd. of Tecumseh, Ont.; and Jervis B. Webb Company of Canada Ltd., of Hamilton, Ont.
- a US$ 5-million line of credit with the Union Bank of Finland, to provide buyers in that country with a simple and readily-accessible credit facility and to alert Canadian exporters of market opportunities in Finland
- a US$ 1,765,000 allocation by EDC and the Bank of Nova Scotia under their line of credit agreement with Banco de Chile to support the sale of five diesel locomotive engines, turbochargers, repair kits and other locomotive components by Bombardier Inc. of Montreal to Ferrocarriles del Estado (FDE), the state-owned railway of Chile. EDC is lending US$ 1,500,250 and the Bank of Nova Scotia, US$ 264,750
- a US$ 171,349 allocation under a line of credit agreement with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support a sale of pumping equipment and accessories by Worthington Canada Inc. of Brantford, Ont.,to COFIDE
- a US$ 106,321 allocation under a line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Israel to support the sale of 56 computer terminals by Westinghouse Canada Inc. of Hamilton, Ont., to El Al Israel Airlines Ltd. of Israel
- a US$ 71,656 allocation under a line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Israel to support the sale of one cable twining machine and spare parts by Ceeco Manufacturing Ltd. of Maple, Ont., to Datic Cable Works Ltd. of Israel.

Opportunities for exporters in Brazil

On July 20, 1982 EDC signed a US$ million procurement loan to PETROBRAS, Brazil's national petroleum company.

The purpose of the loan is to finance up to 85 per cent of the value of purchases of Canadian equipment and services by PETROBRAS. Since PETROBRAS has not previously procured a substantial amount of equipment from Canada, the signing of the EDC loan marks a significant new opportunity for Canadian exporters.

PETROBRAS has indicated that the majority of equipment required over the next year will be associated with the company's oil production activities in the Campos Basin. In addition, some equipment will be required for gas-related operations and for use by PETROBRAS subsidiaries in mining and fertilizer production.

Interested Canadian exporters should forward company brochures and other technical information directly to PETROBRAS at their earliest possible convenience. Submissions should be addressed as follows:

PETROBRAS
Av. Republica do Chile, 65
Sala 605
Rio de Janeiro, Brazil

Attention:
Eng. José Pedro de Sousa,
Chefe da Divisao de Compras de Importacao
Servico de Material
Tel.: 262-1518 or 212-4477 ext. 1611
Telex: 021-23335

Under the loan agreement between EDC and PETROBRAS, EDC has the right to prior approval of proposed commercial contracts. Since the nature of the equipment and services and their related Canadian content are critical criteria in our decision to support a contract, we strongly suggest that exporters contact EDC at the earliest possible stage in commercial discussions.

For further information, contact

Joanne Palmer
Credit Officer, South America East
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570 Telex: 053-4136

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Board approvals for July

The Board of Directors of EDC, at its July meeting, approved export financing transactions totalling $654.9 million involving loans of $374.1 million, insurance of $279.5 million and guarantees of $1.3 million to 27 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain 26,453 person-years of employment in Canada and will involve 203 exporters and major suppliers.

An additional 975 person-years of employment will result if two lines of credit are fully utilized.

The transactions involve the following goods and services: valves; sulphur; motor graders; log skidding equipment; electrical distribution equipment; an oil exploration program; completion of a medical clinic; oil and gas well drilling; an ultrasonic testing program; dry and refrigerated vans; vacuum pumps for a newsprint mill; a national gas sector feasibility study; locomotives and related spare parts; a high frequency radio communications network; equity investment in a cable manufacturing company; telephone switching equipment and related services; cleaning systems for a paper machine and related engineering services; goods and services for a sports event; power transmission and related services; sulphur granulating plants; a pulp and fine paper mill; and an integrated pulp and paper/timber complex.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

Lines of credit workshops — still time to register

There are still openings available for participation in the workshops on lines of credit being held by EDC.

These workshops are scheduled as follows:

Halifax	Tuesday, September 28	Chateau Halifax
Quebec City*	Thursday, September 30	Chateau Frontenac
Montreal**	Tuesday, October 5	Chateau Champlain
Toronto	Thursday, October 7	Carleton Place Hotel
Ottawa	Thursday, October 14	Chateau Laurier
Calgary	Wednesday, October 20	Four Seasons Hotel
Vancouver	Thursday, October 21	Four Seasons Hotel
Edmonton	Tuesday, October 26	Edmonton Plaza
Winnipeg	Wednesday, October 27	Northstar Inn

*in French **in French with simultaneous English translation

The fee is $15 per person which includes workshop materials and a reception. All workshops are afternoon sessions as per the following timetable: registration, 12:30 to 1:30; workshop, 1:30 to 4:30; and reception, 4:30 to 5:30.

If you would like to attend, book a spot by calling

The Registrar
EDC's Marketing Services Department
(613) 237-2570

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. —call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, Londor Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor—call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoo Edmonton, Calgary, Victoria—call operat and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Décisions du conseil en juillet

Le conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de 654,9 millions $, dont des prêts de 374,1 millions $, des assurances de 279,5 millions $ et des garanties de 1,3 million $ destinés à 27 pays.

Si les opérations sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront 26 453 années-personnes au Canada et intéresseront 203 exportateurs et principaux fournisseurs.

À ce chiffre viendront s'ajouter 975 années-personnes, si deux lignes de crédit sont utilisées au maximum.

Les opérations portent sur des biens et services tels que : valves; soufre; niveleuses; matériel pour débardeuses; matériel de distribution électrique; programme d'exploration pétrolière; parachèvement d'un centre médical; forage de puits de pétrole et de gaz naturel; programme d'essai ultrasonique; fourgonnettes et fourgonnettes réfrigérées; pompes à vide pour une fabrique de papier journal; étude de faisabilité nationale dans le secteur du gaz naturel; locomotives et pièces de rechange connexes; réseau de radiocommunications à haute fréquence; investissement de capitaux dans une entreprise de fabrication de câbles; matériel de commutation téléphonique et services connexes; dispositifs de nettoyage de machine à papier et services d'ingénierie connexes ainsi que des biens et services pour des épreuves sportives; transmission d'électricité; installations de granulation du soufre; une usine de pâtes et de papier fin; une usine intégrée de pâtes, de papier et de bois d'oeuvre.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurance à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore fait l'objet d'un accord final.

Inscription aux séminaires sur les lignes de crédit

Il n'est pas trop tard pour vous inscrire aux séminaires de la SEE sur les lignes de crédit.

Voici le calendrier des séminaires :

Halifax	le mardi 28 septembre	Château Halifax
Québec*	le jeudi 30 septembre	Château Frontenac
Montréal**	le mardi 5 octobre	Château Champlain
Toronto	le jeudi 7 octobre	Hôtel Carleton Place
Ottawa	le jeudi 14 octobre	Château Laurier
Calgary	le mercredi 20 octobre	Hôtel Quatre Saisons
Vancouver	le jeudi 21 octobre	Hôtel Quatre Saisons
Edmonton	le mardi 26 octobre	Edmonton Plaza
Winnipeg	le mercredi 27 octobre	Northstar Inn

*en français **en français avec interprétation simultanée anglais-français

Les frais d'inscription sont de 15 $ par personne, y compris les frais de la réception et de la documentation. Tous les séminaires se dérouleront dans l'après-midi. L'inscription aura lieu de 12 h 30 à 13 h 30, le séminaire de 13 h 30 à 16 h 30 et enfin, la réception de 16 h 30 à 17 h 30.

Si vous désirez participer, téléphonez au :
Registraire
Service de la Commercialisation de la SEE
Tél. : (613) 237-2570

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Qué
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800 Place Victoria
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building, pièce 1
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.), Charlottetown (Î.-du-P.-É.), Sydney (N.-É Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B —demandez le Zénith 02300 à la téléphoni
Télex : 019-21502

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ont
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, pièce 810
Case postale 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborc Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et Windsor—demandez le Zénith 85920 à la téléphoniste)
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ou
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, pièce 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1
Tél. : (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoo Edmonton, Calgary et Victoria—demande Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Signature d'accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature de plusieurs accords de financement :

- cinq accords de financement d'une valeur totale de 47 millions $ É.-U. en vue d'appuyer des ventes par The de Havilland Aircraft of Canada Limited, de Downsview (Ontario) à des acheteurs de la République Unie du Cameroun, des États-Unis et du Venezuela.

Ces accords portent sur :

- une affectation de 20,4 millions $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la République Unie du Cameroun, en vue d'appuyer la vente de deux avions Buffalo DHC-5D, de pièces de rechange et de services connexes. (Il s'agit de la première affectation aux termes d'une ligne de crédit de 100 millions $ É.-U. signée avec le Cameroun, en mai 1982.)
- un accord de financement de 9,7 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente de deux avions Dash 7 à Henson Aviation Inc., de Salisbury, au Maryland.
- l'achat de billets de 6,5 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente d'un avion Dash 7, de pièces de rechange et de services connexes au gouvernement de la République du Venezuela.
- un accord de financement de 5,3 millions $ É.-U., en vue d'appuyer la vente d'un avion Dash 7, de pièces de rechange et de services connexes à Ransome Airlines Inc., de Bensalem, en Pennsylvanie.
- un accord de financement de 5,1 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'un avion Dash 7, de pièces de rechange et de services connexes à ANTL Inc., de North Miami, en Floride.
- un accord de financement de 30 millions $ É.-U. pour appuyer des ventes, par quatre fabricants canadiens, de moteurs automobiles, de machines et de matériel destinés à une usine qui sera construite par Ford Motor Company, S.A., du Mexique. Les quatre exportateurs canadiens seront F. Jos Lamb Company (Canada) Ltd., Tri-Way Machine Ltd., de Windsor (Ontario), LaSalle Machine Tool Canada Ltd., de Tecumseh (Ontario) et Jervis B. Webb Company of Canada Ltd., d'Hamilton (Ontario).
- une affectation de 5 millions $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Union Bank de Finlande, en vue d'offrir aux acheteurs finlandais un mécanisme de crédit simple et d'accès facile, et d'éveiller l'attention des exportateurs sur les débouchés qui existent dans ce pays.
- une affectation de 1 765 000 $ É.-U. de la SEE et la Banque de Nouvelle-Écosse aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banco de Chile en vue d'appuyer la vente de cinq moteurs diesel de locomotives, de turbochargeurs, de trousses de réparation et d'autres pièces connexes par Bombardier Inc. de Montréal à la Société nationale des chemins de fer du Pérou, Ferrocarriles del Estado (FDE). Le prêt de la SEE s'élève à 1 500 250 $ É.-U. et celui de la Banque de Nouvelle-Écosse, à 264 750 $ É.-U.
- une affectation de 171 349 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) du Pérou en vue d'appuyer la vente de matériel de pompage et d'accessoires par Worthington Canada Inc. de Brantford à COFIDE.
- une affectation de 106 321 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Hapoalim B.M. d'Israël en vue d'appuyer la vente de 56 terminaux par Westinghouse Canada Inc. d'Hamilton (Ontario) à El Al Israel Airlines Ltd. d'Israël.
- une affectation de 71 656 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Hapoalim B.M. d'Israël en vue d'appuyer la vente, destinée à Datic Cable Works Ltd. d'Israël, d'une câbleuse pour paires et de pièces de rechange fabriquées par Ceeco Manufacturing Ltd. de Maple (Ontario).

Perspectives d'exportation au Brésil

Le 20 juillet 1982, la SEE a signé un accord d'approvisionnement de 30 millions $ avec la Société nationale pétrolière du Brésil, PETROBRAS.

Le prêt servira à financer jusqu'à 85 % de la valeur d'achat de matériel et de services canadiens par PETROBRAS. Puisque PETROBRAS n'a pas acheté beaucoup de matériel du Canada par le passé, la signature du prêt de la SEE permet aux exportateurs canadiens d'envisager de nouveaux débouchés intéressants.

PETROBRAS a indiqué que la plupart du matériel requis au cours de la prochaine année servira aux activités de production pétrolière dans le bassin de Campos. En outre, une partie du matériel sera utilisée pour les opérations de gazéification et par les filiales de PETROBRAS qui s'occupent d'extraction minière et de production d'engrais. Les exportateurs canadiens intéressés sont priés de faire parvenir, dans les meilleurs délais, les brochures de leur entreprise et d'autres renseignements techniques directement à PETROBRAS, à l'adresse suivante :

PETROBRAS
Av. Republica do Chile, 65
Sala 605
Rio de Janeiro, Brasil

À l'attention de :
Eng. José Pedro de Sousa
Chefe da Divisao de Compras de Importaçao
Serviço de Material
Tél. : 262-1518 ou 212-4477, poste 1611
Télex : 021-23335

En vertu de la convention de prêt entre la SEE et PETROBRAS, la SEE se réserve le droit d'approuver au préalable les contrats commerciaux proposés. Puisque la nature du matériel et des services et le pourcentage de teneur canadienne sont d'importants facteurs à l'origine de notre décision d'appuyer ou non un contrat, nous invitons les exportateurs intéressés à communiquer avec la SEE dans les meilleurs délais.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :
Joanne Palmer
Agent de crédit, Amérique du Sud (Est)
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570 Télex : 053-4136

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

À la conquête de l'Asie et des Antilles

Edmonton, Alb. — Lorsque M. Donald R. Stanley a fondé son entreprise d'ingénierie en 1954, il en occupait tous les postes.

Aujourd'hui, Stanley Associates Engineering Ltd. compte près de 700 employés, 12 succursales dans l'Ouest canadien et de nombreux bureaux de projets au Canada et à l'étranger. Elle s'est taillé une réputation internationale dans les secteurs de l'approvisionnement en eau et de l'assainissement des eaux, de la gestion des déchets solides et des techniques de transport.

«Nous avons réalisé des projets au Vietnam du Sud, en Malaysia, en Indonésie, en République de Corée, aux Philippines, à Belize, aux Barbades, en Jamaïque, à Trinité, aux Îles Turks et Caicos, en Équateur, en Zambie et en Tanzanie, de préciser M. Paul Kelly, coordonnateur international. Actuellement, 40 de nos employés sont détachés à l'étranger.»

Malgré la vive concurrence internationale, Stanley Associates a remporté récemment un contrat pour lequel 87 autres entreprises avaient soumissionné. L'entreprise est donc confiante qu'elle continuera à décrocher de nombreux contrats à l'exportation.

«Jusqu'à présent, nous avons concentré nos efforts sur l'Asie et les Antilles et nous nous sommes bâti une réputation grâce aux solutions que nous avons apportées aux problèmes techniques et économiques des pays en développement», d'ajouter M. Kelly.

Stanley Associates a fourni ses services pour des projets appuyés par tous les principaux organismes d'aide et de financement, notamment la Banque mondiale, l'Organisation mondiale de la santé, la Banque asiatique de développement, la Banque interaméricaine de développement, l'Organisation panaméricaine de la santé et l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Parmi les activités actuelles de Stanley à l'étranger se trouvent des projets d'approvisionnement en eau de quatre municipalités d'une population totale de 8 millions d'habitants, en République de Corée; un projet d'enlèvem des déchets solides pour tout l'arch de Trinité-et-Tobago, qui nécessite employés de Stanley sur les lieux e projet de construction routière en Z bie. Dans le cadre de ce projet, ingénieurs et les techniciens de Sta Associates s'occupent de la concep et de la supervision de la construct d'une route de 600 kilomètres qui d nera accès aux grands lacs du nord d Zambie en vue de la mise en valeur pêcheries.

Le premier projet entrepri l'étranger remonte à 1963, en Équat D'autres ont suivi aux Philippines Malaysia, en Tanzanie, de même qu important projet d'approvisionnen en eau en Jamaïque, appuyé l'ACDI, au début des années 70.

«Depuis, nous n'avons cessé décrocher des projets à l'étrang d'expliquer M. Kelly.

«Actuellement, dans notre sect nous exportons probablement plu services que n'importe quelle a entreprise de l'Ouest canadien», déclarer M. Stanley, le président l'entreprise.

«Notre volume élevé d'activités na nales a largement contribué à n implantation à l'étranger, pré M. Denis Mears, vice-président ac nistratif. L'entreprise est très active, exemple, dans la construction de frastructure destinée à certains gra projets de mise en valeur des ressou dans l'Ouest canadien. Elle offre ég ment des services d'ingénierie pou développement des nouvelles ville Alberta et en Colombie-Britannique ont recours à la philosophie multid plinaire de Stanley. Approvisio ment en eau et assainissement, tr port, répercussions sociales et l'environnement, construction d'éc et d'hôpitaux ne sont que quelques de nos secteurs d'activité», aj M. Mears.

Stanley Associates assure ses créc l'exportation auprès de la Société p l'expansion des exportations. L'en prise offre ses services dans divers teurs, dont le génie de l'hy économie, l'aménagement du milieu techniques des services municip l'aménagement de terrains et l'ar tage, les autoroutes et le transpo construction et la planification urb et régionale.

En collaboration avec ses d bureaux, Stanley Associates es mesure d'offrir une gamme complè services depuis les études de faisab la conception générale et détaillé supervision de la construction e démarrage, les conseils opération jusqu'au contrôle et à la surveillan



De gauche à droite, M. Denis Mears, vice-président administratif, et M. Paul Kelly, coordonnateur international, s'entretiennent avec M. Donald Stanley, le fondateur et le président de Stanley Associates Engineering Ltd., des résultats du plan directeur de la gestion des déchets solides à Trinité-et-Tobago.

Actualités de la SEE

Août 1982

Visite de banquiers japonais à la SEE

Le 22 juillet dernier, une délégation de cadres de banques régionales japonaises ont rencontré des cadres supérieurs de la SEE à Ottawa afin de se familiariser avec les services de la Société. Le Service de la Trésorerie de la SEE et Daiwa Securities America Inc. de New York ont coordonné cette rencontre.

Les banquiers japonais rendaient visite aux principaux emprunteurs sur les marchés de capitaux de grandes villes canadiennes et de la ville de New York en vue de rencontrer des emprunteurs éventuels en Amérique du Nord. Il y a maintenant quelques années que la SEE suit de près l'évolution des marchés de capitaux au Japon et le estime qu'ils constituent une source de financement intéressante pour ses opérations futures.

Le président, M. Sylvain Cloutier, a souhaité la bienvenue aux invités et leur a brièvement exposé le mandat de la Société. Messieurs B.R. King, vice-président supérieur des Services, J.R. Arès, vice-président supérieur du Financement à l'exportation, D.A. Keill, vice-président supérieur de l'Assurance à l'exportation, et A.F. Gill, trésorier adjoint, Service de la Trésorerie, ont tour à tour décrit les responsabilités de leurs services respectifs et fourni les renseignements susceptibles d'intéresser les investisseurs japonais.

M. Gill, qui a participé à l'organisation de la rencontre, a parlé de la structure financière et des politiques de la Société, de même que des activités du Service de la trésorerie. Il a précisé que même si pour l'instant, l'actif et le passif de la SEE étaient libellés uniquement en dollars canadiens et américains, la Société était disposée à offrir dans d'autres devises aux importateurs de biens et services canadiens. Par conséquent, la SEE prévoit que ses programmes de financement feront appel sous peu à d'autres devises pour lesquelles il existe des marchés de capitaux viables, tel le yen japonais.

Selon M. Gill, les besoins de capitaux annuels de la SEE resteront aux alentours d'un milliard de dollars, à court terme. C'est pourquoi la SEE s'intéresse activement aux grands marchés de capitaux, dont celui de Tokyo. En guise de conclusion, il a annoncé que, cette année, la SEE songeait à lancer une émission sur le marché obligataire du Japon.

La communauté économique internationale représente à l'assemblée du FMI et de la Banque mondiale à Toronto

Durant quatre jours à compter du 6 septembre, Toronto deviendra un carrefour financier international. Environ 2 000 délégués participeront en effet à l'assemblée annuelle du Conseil des gouverneurs du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale.

Les délégués des pays membres du FMI et de la Banque mondiale discuteront de la conjoncture économique internationale et des questions organisationnelles, telles que le rôle éventuel du FMI et de la Banque mondiale (axé davantage sur l'aide ou les prêts de dernier recours), la huitième révision générale des quote-parts du FMI et les affectations aux termes des droits de tirage spéciaux.

Comme la SEE s'efforce de raffermir la collaboration avec les institutions financières internationales (IFI), notamment avec la Banque mondiale, cette assemblée l'intéresse vivement. La haute direction de la SEE pourra ainsi rencontrer les dirigeants d'institutions financières internationales et d'autres membres de la communauté économique internationale publique et privée afin de discuter de questions et de projets particuliers ainsi que d'échanger des idées sur le financement.

M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE, M. Jean Arès, vice-président supérieur du Financement à l'exportation, ainsi que d'autres dirigeants de la SEE assisteront à ces assemblées à Toronto.

Remaniement du Groupe du Financement à l'exportation

M. Sylvain Cloutier, président du conseil et président de la SEE, a annoncé le mois dernier un remaniement au sein du Groupe du Financement à l'exportation qui permettra à la SEE de mieux servir sa clientèle et d'exploiter à fond les possibilités de financement dans les marchés dynamiques de l'Afrique et de l'Asie.

Le Service du Moyen-Orient devient le Service du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est (anciennement le Service de l'Afrique du Sud et de l'Est) et il est dirigé par M. J.M. Balint.

La Division de l'Asie devient la Division de l'Asie et du Pacifique et comprend deux services : le Service du Pacifique (anciennement le Service de l'Extrême-Orient), dirigé par M. P.A. Foran, et le Service de l'Asie (anciennement le Service du Moyen-Orient et de l'Asie du Sud), sous la direction de M. D.O. Curtis.

En outre, M. R. Brusse et M. S. McGirr ont été nommés respectivement directeur et directeur adjoint du Service du Mexique et de l'Amérique centrale, et M. D. Edwards devient directeur adjoint du Service de l'Europe orientale. M. T.V. Tran deviendra directeur du Service de l'Europe occidentale le 1er septembre 1982.

Dans ce numéro

À la conquête de l'Asie et des Antilles ..... p. 2
Accords de financement ..... p. 3
Perspectives d'exportation ... p. 3
Décisions du conseil ..... p. 4
Séminaires sur les lignes de crédit ..... p. 4

EDCNEWS

September 1982

CA1
TI 86
-E21



The Hon. Serge Joyal, Minister of State, indicates on a map of northern Algeria, the proposed locations of the 32 road transport maintenance centres that have been sold to Algeria by SOFATI. To Mr. Joyal's right is Michel Gaucher, President of SOFATI, and to his left is Jean Arès, EDC's Senior Vice-President, Export Financing Group.

MAJOR SALE TO ALGERIA BY SOFATI OF MONTREAL

It was announced at a news conference, on September 15, in Montreal, that the Export Development Corporation has signed two allocations totalling Cdn$ 160.1 million under a line of credit with Banque Algérienne de Développement (BAD) of Algeria. These allocations support the sale and construction of 32 road transport maintenance centres by Société de formation et d'assistance technique internationale (SOFATI) Ltée of Montreal. The buyers are Société nationale des transports routiers (SNTR) and Société nationale des transports de voyageurs (SNTV), two state enterprises responsible for, respectively, truck and bus transport in Algeria.

The Cdn$ 189.0-million sale involves two turnkey contracts in Northeast Algeria that will be executed simultaneously over a 30-month period. One will cover the supply and construction of 17 truck maintenance centres for SNTR and the other, the supply and construction of 15 bus maintenance centres for SNTV. Nearly 3,500 person-years of employment will be generated for SOFATI and its major suppliers.

Since being formed in 1979, SOFATI, a Canadian company, has established a record of successful procurement and construction projects in Africa and Central America.

Allocations under the line of credit, which was signed October 13, 1978 with Banque Algérienne de Développement, now number 19 with a total value of Cdn$ 467.6 million.

Good response to lines of credit workshops

Response has been very good to the lines of credit workshops that EDC will be holding in major centres across Canada from September 28 to October 27.

Workshops scheduled for Calgary, Montreal and Toronto are booked solid with Toronto having a substantial waiting list.

These half-day workshops will explain everything there is to know about an EDC line of credit including how to benefit from incorporating a line of credit into your marketing strategy.

EDC's lines of credit that are currently available are listed on pages 4 and 5.

In this issue

A success story in exporting p. 2
Opportunities
New AVP for
Financing agr

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
OTTAWA

Comtrac Industries Ltd.

From distributing to manufacturing and exporting

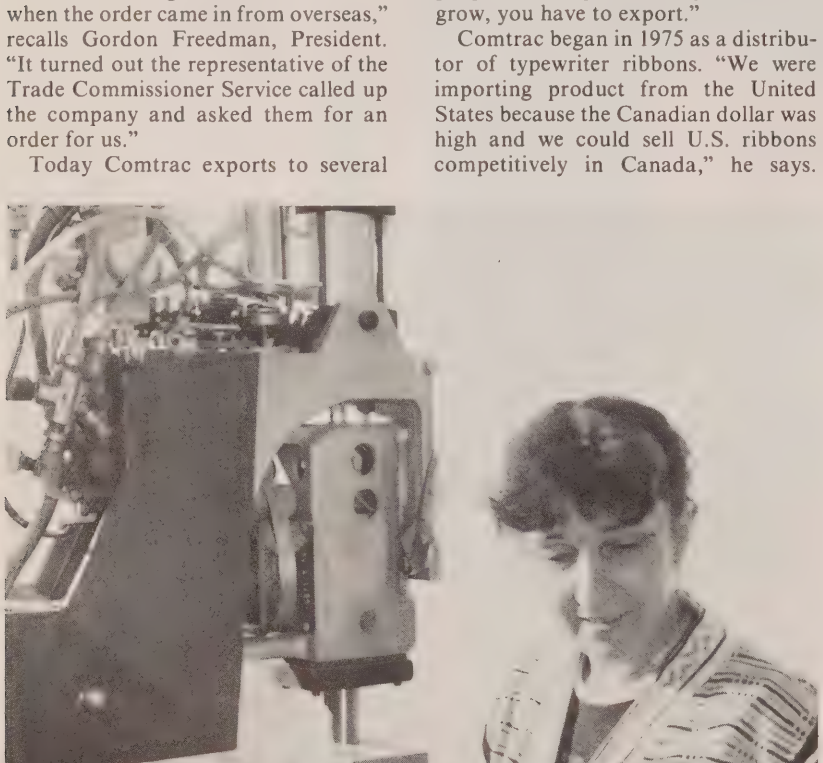
Airdrie, Alta.—The Trade Commissioner Service of the Department of External Affairs did more than get marketing information for Comtrac Industries Ltd.—it got the company its first export sale.

"The first thing we knew about it was when the order came in from overseas," recalls Gordon Freedman, President. "It turned out the representative of the Trade Commissioner Service called up the company and asked them for an order for us."

Today Comtrac exports to several overseas markets, and exports account for 20 per cent of its $2-million annual volume. Mr. Freedman is hoping to increase the percentage in the future.

"The bottom line is that Canada is a small country, with only 20 million people," he explains. "If you want to grow, you have to export."

Comtrac began in 1975 as a distributor of typewriter ribbons. "We were importing product from the United States because the Canadian dollar was high and we could sell U.S. ribbons competitively in Canada," he says.



Nicole McLeish operates a sonic cartridge sealer in the Airdrie, Sask., plant of Comtrac Industries Ltd. The company exports about 20 per cent of its annual production of typewriter ribbons and hopes to increase the percentage in the future.

"When the dollar began dropping i value, we decided to do more manufac turing. We started bringing in compo nents and assembling them."

The company recently moved to 12,000-square-foot purpose-built plar in this community 20 miles north c Calgary. Although it manufacture about 40 types of cartridges for th domestic market, only four lines ar exported.

"The four lines we sell abroad ar used in IBM machines and we sell the in volume," Mr. Freedman explain "In exporting, we can't afford to make small shipment. An export has to b $3,000 to $5,000 minimum before it economically feasible for us. Otherwi it's not worth the trouble and th paperwork."

Comtrac buys rolls of coate polyethylene with an ink base, and ru them through a slitter and on to spool called "pancakes." The pancakes the are inserted into various cartridges.

Mr. Freedman says that the slittin machines are manufactured by a limite number of companies and are ve expensive.

"We've set up a machine shop and v plan to manufacture our own slitters partly to save money but most because there are a lot of improvemen we want to make," he explains. "Th ones we bought originally are four yea old now."

Long range possibilities are for i house injection moulding of plastic ca tridge parts and an industrial robot replace humans on the assembly line.

Mr. Freedman says an exporter h to pick his markets carefully. "I obviously going to be more difficult sell cartridges in Washington, D.C than it is in a country where our comp tition isn't as active," he explains.

Through letters and the distributi of samples, augmented by sales trips, is confident that exporting will play increasingly important part in the co pany's fortunes.

Additionally, he believes that the n slitting machines will give his compa a competitive edge.

Comtrac insures its export credi with EDC.

Opportunities for exporters in Cameroon

On May 26, 1982, EDC signed a U.S. 00-million line of credit with the nited Republic of Cameroon.

The purpose of the loan is to finance to 85 per cent of the value of the rchases of Canadian goods and servis by government-supported enterises in Cameroon.

Cameroon, with a population of 8.7 illion, is a nation with a stable politil system committed to a free market conomy, and possesses a variety of sources including petroleum. It has a ood economic track record and a edium growth rate.

The major focuses of the new 5-year evelopment plan are agriculture and restry, industry and mining, infraructure and communications, health nd training facilities, and housing. here are many opportunities for Canaan exporters in Cameroon, with its owing requirement for capital goods, rvices and investment especially in the ommunications, education, electrical, restry, infrastructure, housing, transrtation and training areas.

The Ministry of Economy and Plan in Cameroon is responsible for deciding which commercial contracts are formally requested for allocation under the line of credit. EDC has the right of approval of proposed commercial contracts to ensure that the Canadian benefits, including the Canadian content, and the exporter's financial and technical capability are acceptable. We recommend that exporters contact EDC at the earliest possible stage in commercial discussions.

In 1982, the Ministry of Economy and Plan established a commercial mission in Ottawa to augment trade exchanges between Canada and Cameroon. Canadian exporters interested in the Cameroon market should contact the following:

Mr. Paul Moyo
Head of Mission
Commercial and Economic Mission of Cameroon
Suite 1104
151 Slater Street
Ottawa, Ontario K1P 5H3
Tel.: (613) 238-4936
Telex: 053-4107

Mr. Modi Adama
Director of Programs
or
Mr. Jean-Baptiste Djoumessi
Deputy Director of Programs
Ministry of Economy and Plan
Yaoundé, Cameroon
Tel.: 23-23-74
Telex: 8268 KN

For information on the EDC line of credit contact:

Mr. D. Delahousse
Manager
North and West Africa
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

New AVP for Ontario Region



EDC is pleased to announce the appointment of John B. Hutchison as Assistant Vice-President, Ontario Region, effective September 1, 1982. Mr. Hutchison replaces Glen Hammond who has been named to the new position of Vice-President, Regional Operations, Export Insurance Group.

Mr. Hutchison joined the Export Credits Insurance Corporation, the EDC's predecessor, in 1967, as a management trainee. He was a region representative in the Eastern Region for five years. He joined the Commercial Credit Analysis Section in 1973, serving in various operational and management functions. He was promoted to Manager, Commercial Credit Analysis Section on Jan. 1, 1979. On Feb. 25, 1980, Mr. Hutchison was named Claims Controller, a position he held until assuming his new responsibilities.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

LINES OF CREDIT—STATUS AS AT AUGUST 31, 1982

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUG. 31, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Cdn. $892,520,027 2) 3 mos. (Nov. 30/82) 3) long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Algiers)		Although only 3 months remain in the allocation period, discussions are underway to extend the credit facility.
BRAZIL Banco Real S.A.	1) US $5,000,000 2) 4 mos. (Dec. 18/82) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Sr. Paulo Meira, Gerente, International Division (Sao Paulo)	Mr. Howard C. Fines Vice-President Real (Canada) Finance Co. Ltd. (Toronto)	General purpose
BULGARIA Bulgaria Foreign Trade Bank	1) US $10,000,000 2) 12 mos. (Aug. 31/83) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselin Karadjov Director Mr. Iliya Iliev Chief of Division		
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy & Plan	1) US $79,500,000 2) 9 mos. (May 26/83) 3) Medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Modi Adama Director of Programs or Mr. Jean-Baptiste Djoumessi Deputy Director of Programs	Mr. Paul Moyo Head of Mission Commercial and Economic Mission of Cameroon (Ottawa)	
CHILE Banco de Chile	1) US $8,424,750 2) 3 mos. (Nov. 25/82) 3) medium	A.J. Coles Manager South America West	Mr. Eulogio Aguirre Robles Assistant Vice-President, International Division (Santiago)	Mr. John M. Bartholomew Vice-President and Representative (New York)	Downpayment and local cost financing are available as well.
CHILE Banco Sud Americano	1) US $5,000,000 2) 3 mos. (Nov. 19/82) 3) medium	A.J. Coles Manager South America West	Alejandro Montt Donoso International Area Advisor (Santiago)	Mr. John N. Myers Senior Representative and New York Representative	General purpose
CHINA Bank of China	1) $1,993,200,000 2) 24 mos. (Aug. 21/84) 3) long	D.O. Curtis Manager Asia	Zhang Hui Deputy General Manager		Contact EDC early for line of credit details.
COLOMBIA Corporacion Financiera Colombiana S.A.	1) US $2,000,000 2) 1 mon. (Oct. 2/82) 3) medium	A.J. Coles Manager South America West	Manuel Roberto Manotas G. Gerente Internacional (Bogota)		General purpose
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US $18,617,590 2) 2 mos. (Oct. 31/82) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Ing. Vaclav Zahalka Director (Prague)		
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US $10,000,000 2) 9 mos. (June 1/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. K. Estrup Madsen Deputy Manager International Division (Copenhagen)		Repayment term of 3, 5 or 7 years available
FINLAND Union Bank of Finland	1) US $5,000,000 2) 10 mos. (June 30/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Tuomo Ropponen Manager, Import Credit (Helsinki)		Repayment term of 3 or 5 years available
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US $5,800,000 2) 10 mos. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General, Manager (Budapest)		
ISRAEL United Mizrahi Bank Limited	1) US $3,500,000 2) 9 mos. (June 12/83) 3) medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President Tel Aviv, Israel	Mr. M. Krauz President United Mizrahi Bank Trust Company (New York)	Ideal for small- and medium-sized export contracts
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US $7,500,000 2) 9 mos. (June 18/83) 3) medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Mr. Marcel Stein General Manager's Assistant International Division	Mr. Uraam Sadmy Bank Leumi Representative Toronto	Ideal for small- and medium-sized export contracts
ITALY Interbanca-Banca Per Finanziamenti a Medio e Lungo Termine S.p.A.	1) US $10,000,000 2) 1 mon. (Oct. 6/82) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Giorgio Binda Assistant Manager International Division (Milan)		Repayment term of 3 or 5 years available
NEW ZEALAND Development Finance Corporation of New Zealand (DFC)	1) US $10,00,000 2) 4 mos. (Dec. 28/82) 3) medium	P.A. Foran Manager Pacific	Mr. David S. Hill DFC Wellington, N.Z.		General purpose
PHILIPPINES DBP	1) US $10,000,000 2) 7 mos. (Apr. 2/83) 3) medium	P.A. Foran Manager Pacific	Mr. R. Palmiery Acting Manager (Manila)		General purpose
PHILIPPINES PISO	1) US $2,500,000 2) 2 mos. (Oct. 24/82) 3) medium	P.A. Foran Manager Pacific	Ms. Gloria Carreon Exec. Director PISO (Manila)		General purpose
SINGAPORE Bank of Montreal Asia Limited	1) US $10,000,000 2) 7 mos. (Apr. 5/83) 3) medium	D.O. Curtis Manager Asia Dept.	Mr. Han Vo-ta Deputy Manager	Michael Joyce International Division (Toronto)	Eligible countries include Australia, Hong Kong, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, and Thailand.

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years

LINES OF CREDIT—STATUS AS AT AUGUST 31, 1982 (continued)

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUG. 31, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US $10,000,000 2) 10 mos. (June 15/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Göran Hallerstedt Assistant Area Manager (Stockholm) Ms. Annika Samuelsson Assistant Vice-President (Gothenburg) Mr. Carl Sundvik Vice-President (Malmo)		Repayment term of 3 or 5 years available
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US $10,000,000 2) 11 mos. (July 29/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Bengt Barsk Assistant Vice-President Central International Division (Stockholm)		Repayment term of 3 or 5 years available
UNITED KINGDOM Royal Bank of Scotland Ltd.	1) US $5,000,000 2) 4 mos. (Dec. 29/82) 3) medium	T.V. Tran Manager West Europe	Mr. Walter L. Stewart Manager (International) (Edinburgh)		Repayment term of 3 or 5 years available
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C.A.	1) US $3,000,000 2) 12 mos. (Aug. 17/83) 3) Medium to long	H. Souquières Manager South America East	Faruk Abi Hassan Vice-President (Caracas)		General purpose
YUGOSLAVIA Association of Yugoslav Banks	1) US $486,152,572 2) 12 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	For further information contact EDC		Individual lines of credit have been signed with 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (U.S. $70.0 million) 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (U.S. $30.0 million) 3. Jugobanka—Udruzena Banka of Beograd (U.S. $30.0 million) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka of Skopje (U.S. $5.0 million) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka of Ljubljana (U.S. $50.0 million) 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (U.S. $30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka of Novi Sad (U.S. $50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (U.S. $20.0 million) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka of Sarajevo (U.S. $30.0 million)

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years

EDC publications

EDC has a number of interesting information circulars that are available, free of charge, to exporters as well as to companies and individuals who are interested in exporting from Canada.

These circulars explain the many services that EDC provides. Titles in the series are as follows:

80-1 *What is EDC?*
80-2 *Foreign Investment Insurance*
80-3 *EDC Performance-Related Insurance and Guarantees*
80-4 *Loan Support for Services*
80-5 *Canadian Content of Exports*
80-6 *The Global Comprehensive Insurance Services*
80-7 *Specific Transaction Insurance and Related Guarantees*
81-1 *Export Financing Services*
81-2 *Lines of Credit*
81-3 *Forfaiting (Note Purchase)*
81-4 *Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables*
81-5 *The Global Political Insurance Services*
81-6 *The Selective Political Insurance Services*

Copies of the 1981 Annual Report, the 1981 Statistical Review and the Contact List for Exporters are also available.

If any of these publications are of interest to you, please write to or contact the EDC office nearest you. Addresses are listed on page 6.

Please note that in the August 1982 issue of *EDC News*, on page 3 under "Financing agreements signed recently," the fifth item under the first listing should have read as follows:

— a US$ 5.1 million financing agreement, unconditionally guaranteed by the Bank of Nova Scotia, to support the sale of one Dash-7 aircraft, spares and related support services to ANTL, Inc. of North Miami, Florida.

Financing agreements announced

Several financing agreements were recently announced by EDC. They are as follows:

- the second annual renewal of a line of credit agreement now established at US$ 7.5 million with Bank Leumi Le-Israel B.M. to assist Canadian exporters competing for sales in Israel by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank

- a US$ 6.3-million financing agreement, guaranteed by the Bank of Nova Scotia, to support a sale by Northern Telecom International Limited (NTIL) to the Barbados Telephone Company, Limited (BTCL) of St. Michael, Barbados. The sale involves the supply of local and remote digital switching equipment, related transmission facilities, and various analog switching systems.

- a US$ 573,750 loan agreement to support the manufacture and installation of a high-efficiency furnace by Can-Eng Manufacturing Limited (Can-Eng) of Niagara Falls, Ont., for Long Mfg. N.C. Inc. of Tarboro, N.C.

- a forfaiting of four promissory notes valued at US$ 164,876 issued to Atomic Energy Canada Ltd. of Kanata, Ont., by Alexandria University, Alexandria, Egypt to support the sale of a cancer therapy unit for the university's faculty of medicine, department of radiology. The notes are guaranteed by the Central Bank of Egypt.

Canada/US trade: theme for CEA's 1982 convention

Last year, the value of Canadian exports rose by 10 per cent and volume by 3 per cent . . . this despite hard economic times. The question is what will the situation for exports be next year. According to Thomas Burns, President of the Canadian Export Association (CEA), that will depend on the economic situation in the United States which still accounts for 70 per cent of Canada's exports.

Canada/US trade will be the theme of the CEA's 1982 annual convention, being held at the Chateau Laurier in Ottawa from October 17 to 19.

Items on the agenda include a comparison of US and Canadian competitiveness; the effect of government reorganization on exports; an outline of the Export Trade Development Board's activities; and a panel on export financing.

Of interest to exporters and potential exporters should be a well-prepared, informative publication entitled *Establishing an Export Market*. Published by British Columbia's Ministry of Industry and Small Business Development, it covers by chapter, the following themes: export market identification and assessment; cultural differences and local business customs; marketing methods; export pricing; terms of payment, export financing and insurance; delivering the product; and export assistance programs.

It also includes a list of key contacts, for example, government and industry associations and Canadian trade offices, and a selected bibliography of export-related publications.

Establishing an Export Market is available free of charge and can be obtained by writing to

Ministry of Industry and Small Business Development
Government of British Columbia
315 Robson Square
800 Hornby Street
Vancouver, British Columbia
V6Z 2C5

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
(toll free from Winnipeg, Regina, Saskatoon Edmonton, Calgary, Victoria—call operator and ask for Zenith 08659)
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
(toll free from Belleville, Kingston, London, Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterborough, Sault Ste. Marie, Sudbury, Thunder Bay and Windsor—call operator and ask for Zenith 85920)
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
(toll free from St. John's Nfld., Charlottetown, P.E.I., Sydney, N.S., Moncton, Saint John, Fredericton, N.B. —call operator and ask for Zenith 02300)
Telex: 019-21502

Signature d'accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature des accords de financement suivants :

- deuxième renouvellement annuel de la ligne de crédit de 7,5 millions $ É.-U. signée avec la Banque Leumi Le-Israël B.M., en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Israël, en fournissant aux acheteurs israéliens un mécanisme de crédit simple et d'accès facile par l'entremise de la banque

- un accord de financement de 6,3 millions $ É.-U., garanti par la Banque de Nouvelle-Écosse, en vue d'appuyer une vente par Northern Telecom International Limited (NTIL) à The Barbados Telephone Company, Limited (BTCL), de Saint-Michel, Barbade. La vente porte sur la fourniture d'équipement d'aiguillage numérique local et télécommandé, d'installations de transmission connexes et de divers dispositifs d'aiguillage analogique

- une convention de prêt de 573 750 $ É.-U. en vue d'appuyer la fabrication et l'installation d'un four à rendement élevé par Can-Eng Manufacturing Limited (Can-Eng) de Niagara Falls (Ontario) à Long Mfg. N.C. Inc. de Tarboro, Caroline du Nord

- l'achat à forfait de quatre billets à ordre évalués à 164 876 $ É.-U. et émis par l'Université d'Alexandrie en Égypte, au nom de l'Énergie atomique du Canada Ltée de Kanata (Ontario), en vue d'appuyer la vente d'un bloc de traitement du cancer destiné au département de radiologie de l'Université d'Alexandrie. Les billets sont garantis par la Banque centrale d'Égypte.

Congrès de l'Association canadienne des exportations

L'an dernier, la valeur des exportations canadiennes s'est accrue de 10%, tandis que leur volume augmentait de 3% malgré une conjoncture défavorable. Que se passera-t-il en 1983? Selon M. Thomas Burns, président de l'Association canadienne des exportations (A.C.E.), la réponse à cette question dépend de l'évolution de la conjoncture américaine, 70 p. 100 des exportations canadiennes étant destinées aux États-Unis.

Le commerce entre le Canada et les États-Unis sera d'ailleurs le thème du congrès annuel de l'A.C.E. qui se tiendra du 17 au 19 octobre, au Château Laurier d'Ottawa.

Les sujets suivants seront à l'étude : la compétitivité des entreprises américaines et canadiennes; les effets de la réorganisation gouvernementale sur les exportations; les activités de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur; et le financement à l'exportation qui fera l'objet d'un débat.

Les exportateurs et tous ceux qui s'intéressent aux exportations peuvent se procurer un excellent ouvrage intitulé *Establishing an Export Market* et publié par le ministère de l'Industrie et des Petites entreprises de la Colombie-Britannique. Chacun des thèmes suivants fait l'objet d'un chapitre distinct : la découverte et l'évaluation des marchés d'exportation; les coutumes commerciales et les différences culturelles; les stratégies de commercialisation; la fixation du prix des exportations; les modalités de paiement, le financement et l'assurance à l'exportation; la livraison du produit; les programmes d'appui à l'exportation.

De plus, cet ouvrage comprend une liste des principales personnes-ressources, par exemple les représentants d'associations des secteurs public et privé et les délégations commerciales du Canada à l'étranger, de même qu'une bibliographie sommaire des publications dans le domaine des exportations.

Pour en obtenir un exemplaire sans frais, écrire au :

Ministry of Industry and Small Business Development
Government of British Columbia
315 Robson Square
800 Hornby Street
Vancouver, British Columbia
V6Z 2C5

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Oue
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, pièce 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1
Tél. : (604) 688-8658
(sans frais de Winnipeg, Regina, Saskatoor
Edmonton, Calgary et Victoria—demandez
Zénith 08659 à la téléphoniste)
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ont
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, pièce 810
Case postale 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
(sans frais de Belleville, Kingston, London,
Kitchener-Waterloo, North Bay, Peterboro
Sault-Ste-Marie, Sudbury, Thunder Bay et
Windsor—demandez le Zénith 85920 à la
téléphoniste)
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québ
Société pour l'expansion des exportations
Suite 2724, 800 Place Victoria
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building, pièce 14
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
(sans frais de Saint-Jean (T.-N.),
Charlottetown (Î.-du-P.-É.), Sydney (N.-É.),
Moncton, Saint-Jean et Fredericton (N.-B.)
—demandez le Zénith 02300 à la téléphonis
Télex : 019-21502

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 31 AOÛT 1982 (suite)

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 AOÛT 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEURS DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINTS DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
SINGAPOUR Bank of Montreal Asia Limited	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 7 mois (5 avril 1983) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Service de l'Asie	M. Han Vo-ta Directeur adjoint	M. Michael Joyce Division des opérations internationales (Toronto)	Pays admissibles : Australie Corée Hong Kong Indonésie Japon Malaysia Nouvelle-Zélande Philippines Singapour Thaïlande
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 10 mois (15 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Goran Hallerstedt Directeur adjoint (Stockholm) M^me^ Annika Samuelsson Vice-présidente adjointe (Gothenbourg) M. Carl Sundvik Vice-président (Malmö)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 11 mois (29 juil. 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Bengt Barsk Vice-président adjoint Division centrale des opérations internationales (Stockholm)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 18 617 590 $ É.-U. 2) 2 mois (31 oct. 1982) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vaclav Zahalka Directeur (Prague)		
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C.A.	1) 3 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (17 août 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Faruk Abi Hassan Vice-président (Caracas)		Portée générale
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 486 152 572 $ É.-U. 2) 12 mois (12 août 1983) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la SEE.		Des lignes de crédit distinctes ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70 millions $ É.-U.) 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.) 3. Jugobanka—Udruzena Banka de Belgrade (30 millions $ É.-U.) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka de Ljubljana (50 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka de Novi Sad (50 millions $ É.-U.) 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka de Sarajevo (30 millions $ É.-U.)

*Moyen terme : moins de sept ans
Long terme : plus de sept ans

Les publications de la SEE

La SEE offre sans frais des circulaires d'information aux exportateurs ainsi qu'aux entreprises et aux individus intéressés à exporter. Ces circulaires décrivent les nombreux services qu'offre la SEE. Elles s'intitulent respectivement :

80-1 *Qu'est-ce que la SEE?*
80-2 *Service d'assurance-investissement à l'étranger*
80-3 *Assurance et garanties de bonne fin de la SEE*
80-4 *Prêts pour services*
80-5 *La teneur canadienne des exportations*
80-6 *Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales multirisques*
80-7 *Ce qu'il faut savoir de l'assurance individuelle et des garanties afférentes*
81-1 *Ce qu'il faut savoir des services de financement à l'exportation*
81-2 *Les lignes de crédit*
81-3 *Le forfaitage (Achat de billets à ordre)*
81-4 *Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisques*
81-5 *Ce qu'il faut savoir des services d'assurances globales-risques politiques*
81-6 *Ce qu'il faut savoir des services d'assurances sélectives-risques politiques*

Vous pouvez aussi vous procurer un exemplaire du *Rapport annuel* 1981, de la revue *Statistiques* qui l'accompagne ainsi que de la liste des personnes-ressources. Communiquez avec l'un des bureaux de la SEE dont l'adresse se trouve à la page 6.

SITUATION DES LIGNES DE CRÉDIT AU 31 AOÛT 1982

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 AOÛT 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEURS DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINTS DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 892 520 027 $ Can. 2) 3 mois (30 nov. 1982) 3) à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Alger)		Bien qu'il ne reste que 3 mois à la période d'affectation, des discussions sont en cours en vue de proroger la ligne de crédit.
BRÉSIL Banco Real S.A.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 4 mois (18 déc. 1982) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Paulo Meira Chef de la division internationale (Sao Paulo)	M. Howard C. Fines Vice-président Real (Canada) Finance Company Ltd. (Toronto)	Portée générale
BULGARIE Banque bulgare du commerce extérieur	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (31 août 1983) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselin Karadjov Directeur M. Iliya Iliev Chef de division		
CAMEROUN République du Cameroun — Ministère de l'Économie et du Plan	1) 79 500 000 $ É.-U. 2) 9 mois (26 mai 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Modi Adama Directeur de la programmation M. Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint de la programmation	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale à Ottawa	
CHILI Banco de Chile	1) 8 424 750 $ É.-U. 2) 3 mois (25 nov. 1982) 3) à moyen terme	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Eulogio Aguirre Robles Vice-président adjoint Division des opérations internationales (Santiago)	M. John M. Bartholomew Vice-président et représentant (New York)	Financement aussi offert pour l'acompte et les frais locaux
CHILI Banco Sud Americano	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 3 mois (19 nov. 1982) 3) à moyen terme	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Alejandro Montt Donoso Conseiller aux opérations internationales (Santiago)	M. John Myers Représentant supérieur et représentant à New York	Portée générale
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200,000 $ 2) 24 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Service de l'Asie	M. Zhang Hui Directeur général adjoint		Communiquez avec la SEE dans les meilleurs délais pour obtenir des précisions sur cette ligne de crédit.
COLOMBIE Corporacion Financiera Colombiana S.A.	1) 2 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (2 oct. 1982) 3) à moyen terme	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Manuel Roberto Manotas G. Gerente Internacional (Bogota)		Portée générale
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 9 mois (1er juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. K. Estrup Madsen Directeur adjoint de la Division des opérations internationales (Copenhague)		Possibilités de remboursement en 3, 5 ou 7 ans
FINLANDE Union Bank of Finland	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 10 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Tuomo Ropponen Directeur Crédits à l'importation (Helsinki)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 5 800 000 $ É.-U. 2) 10 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur général adjoint (Budapest)		
ISRAËL United Mizrahi Bank Limited	1) 3 500 000 $ É.-U. 2) 9 mois (12 juin 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. D. Olmer Vice-président adjoint Tel Aviv, Israël	M. M. Krauz Président United Mizrahi Bank Trust Company (New York)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël B.M.	1) 7 500 000 $ É.-U. 2) 9 mois (18 juin 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. Marcel Stein Chef adjoint de la Division des opérations internationales	M. Uraam Sadmy Représentant de la Banque Leumi (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ITALIE Interbanca-Banca Per Finanziamenti a Medio e Lungo Termine S.p.A.	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (6 oct. 1982) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Giorgio Binda Chef adjoint de la Division des opérations internationales (Milan)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
NOUVELLE-ZÉLANDE Development Finance Corporation of New Zealand (DFC)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 4 mois (28 déc. 1982) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Service du Pacifique	M. David S. Hill DFC Wellington, N.-Z.		Portée générale
PHILIPPINES DBP	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 7 mois (2 avril 1983) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Service du Pacifique	M. R. Palmiery Directeur intérimaire (Manille)		Portée générale
PHILIPPINES PISO	1) 2 500 000 $ É.-U. 2) 2 mois (24 oct. 1982) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Service du Pacifique	Mme Gloria Carreon Directrice générale PISO (Manille)		Portée générale
ROYAUME-UNI Royal Bank of Scotland Ltd.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 4 mois (29 déc. 1982) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Walter L. Stewart Directeur (Opérations internationales) (Édimbourg)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans

*Moyen terme : moins de sept ans
Long terme : plus de sept ans

Perspectives d'exportation au Cameroun

Le 26 mai 1982, la SEE a aménagé une ligne de crédit de 100 millions $ [illegible] avec la République-Unie du Cameroun.

Ce prêt servira à financer jusqu'à [illegible] de la valeur des biens et services canadiens achetés par des organismes [illegible]ics du Cameroun.

Le Cameroun, dont la population [illegible]e à 8,7 millions d'habitants, est un [illegible] dont le régime politique stable [illegible]se sur une économie de marché et [illegible]possède de vastes ressources natu[illegible], notamment du pétrole. La tenue [illegible]n économie est bonne depuis des [illegible]es et son taux de croissance, [illegible]n.

Le plan de développement quinquen[illegible]dopté récemment met l'accent sur [illegible]culture et la foresterie; l'industrie [illegible] mines; l'infrastructure et les com[illegible]cations; la santé et les centres de [illegible]ation; ainsi que le logement. Il [illegible]e plusieurs débouchés à l'exporta[illegible] au Cameroun étant donné les [illegible]ins grandissants de biens d'équipe[illegible], de services et d'investissements, [illegible]out dans les secteurs des communi[illegible]ns, de l'enseignement, de l'élec[illegible]é, de la foresterie, de l'infrastruc[illegible] du logement, des transports et de [illegible]rmation.

Le ministère camerounais de l'Économie et du Plan décidera quels contrats commerciaux seront officiellement admissibles à des affectations aux termes de la ligne de crédit. La SEE aura droit de regard sur les contrats commerciaux proposés afin de s'assurer que les retombées au Canada, la teneur canadienne ainsi que la capacité financière et la compétence technique des exportateurs sont acceptables. Nous rappelons aux exportateurs de communiquer avec la SEE dès le début des négociations commerciales.

En 1982, le ministère de l'Économie et du Plan a ouvert un bureau commercial à Ottawa en vue de multiplier les échanges commerciaux avec le Canada. Les exportateurs intéressés à se lancer sur le marché camerounais sont priés de s'adresser à :

Monsieur Paul Moyo
Chef de mission
Mission économique et commerciale du Cameroun
151, rue Slater, bureau 1104
Ottawa (Ontario) K1P 5H3
tél. : (613) 238-4936
télex : 053-4107

Monsieur Modi Adama
Directeur des programmes
ou
Monsieur Jean-Baptiste Djoumessi
Directeur adjoint des programmes
Ministère de l'Économie et du Plan
Yaoundé (Cameroun)
tél. : 23-23-74
télex : 8268 KN

Pour de plus amples renseignements sur la ligne de crédit :

Monsieur D. Delahousse
Directeur
Afrique du Nord et de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
tél. : (613) 237-2570
télex : 053-4136

Veuillez noter que dans le numéro du mois d'août des *Actualités de la SEE*, sous la rubrique «Signature d'accords de financement», à la page trois, le cinquième accord mentionné aurait dû se lire comme suit :

— un accord de financement de 5,1 millions $ É.-U, garanti sans conditions par la Banque de Nouvelle-Écosse, en vue d'appuyer la vente d'un avion Dash 7, de pièces de rechange et de services connexes à ANTL Inc., de North Miami, en Floride.

Nouveau responsable de la succursale de l'Ontario



La SEE est heureuse d'annoncer la nomination de M. John B. Hutchison au poste de vice-président adjoint de la Région de l'Ontario. Cette nomination a pris effet le 1er septembre 1982 lorsque M. Hutchison a remplacé M. Glen Hammond, qui a été nommé vice-président des Opérations régionales, Groupe de l'assurance à l'exportation.

M. Hutchison est entré à la Société d'assurance des crédits à l'exportation, le prédécesseur de la Société pour l'expansion des exportations, en 1967. D'abord stagiaire en gestion, il a ensuite été représentant à la Succursale de l'Est pendant cinq ans. En 1973, il passait à la Section de l'Analyse du crédit commercial où il a occupé divers postes d'exploitation et de gestion avant d'être promu directeur de cette section, le 1er janvier 1979. Le 25 février 1980, M. Hutchison devenait contrôleur des sinistres, poste qu'il a occupé avant d'assumer ses nouvelles fonctions de vice-président adjoint.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

La distribution mène à tout

Airdrie, Alb. — Le ministère de l'Industrie et du Commerce a fait plus que fournir des renseignements commerciaux à Comtrac Industries Ltd. Il lui a obtenu sa première vente à l'exportation.

«Nous n'en savions rien avant de recevoir une commande d'outre-mer, se rappelle M. Gordon Freedman, président de Comtrac. Le représentant du Service des délégués commerciaux du ministère avait téléphoné à l'entreprise pour lui demander si elle était intéressée à faire affaire avec nous.»

Aujourd'hui, Comtrac s'est implantée sur divers marchés à l'étranger et ses exportations représentent 20 % de ses ventes annuelles qui se chiffrent à 2 millions $. M. Freedman espère toutefois accroître ce pourcentage.

«C'est très simple : le Canada est un petit pays qui ne compte qu'une vingtaine de millions d'habitants, d'expliquer M. Freedman. Une entreprise qui désire prendre de l'expansion doit nécessairement exporter.»

Créée en 1975, Comtrac distribuait alors des rubans de machines à écrire. «Nous importions nos produits des États-Unis parce que le taux de change du dollar canadien était élevé et nous pouvions vendre ces rubans au Canada à des prix concurrentiels. Lorsque le dollar canadien a commencé à se dévaluer, nous nous sommes concentrés davantage sur la fabrication. C'est alors que nous avons commencé à assembler nous-mêmes les composantes que nous importions.»

L'entreprise vient d'emménager dans une usine de 12 000 pieds carrés, construite à cette fin, à Airdrie, ville située à 20 milles au nord de Calgary. Bien qu'elle fabrique environ 40 types de cartouches pour le marché intérieur, seulement quatre sont exportés.



Nicole McLeish actionne un sertisseur de cartouches à l'usine de Comtrac Industries Inc. située à Airdrie, en Alberta. L'entreprise exporte environ 20 % de sa production annuelle de rubans de machines à écrire et espère accroître ce pourcentage.

«Ces quatre types sont utilisés [...] les machines IBM et nous les expor[tons] en très grande quantité, d'explique[r] Freedman. Lorsque nous exportor[s] produit, nous ne pouvons pas [nous] permettre de faire de petites exp[é]tions. Une expédition doit représe[nter] au moins de 3 000 $ à 5 000 $ [...] qu'elle soit rentable.»

Comtrac achète des rouleaux [de] feuilles de polyéthylène enduites d'e[ncre] qu'elle fait passer dans un fendoir [...] dans des bobines qui sont insérées [...] différentes cartouches.

M. Freedman nous a confié q[u'un] très petit nombre d'entreprises f[a]quaient ces fendoirs, qui sont d'ail[leurs] très chers.

«Nous avons aménagé un atelier [...] lequel nous prévoyons fabriquer [...] propres fendoirs, en partie parce [que] c'est plus économique mais sur[tout] parce que nous voulons apporter [...] sieurs améliorations, nous a-t-il déc[laré]. Les premiers fendoirs que nous a[vons] achetés ont déjà quatre ans.»

Les projets à long terme de l'e[n]prise sont le moulage par injection[s] place, des pièces en plastique desti[nées] aux cartouches et la fabrication d[']une machine automatique qui mécanise[ra] chaîne d'assemblage.

Comtrac assure ses crédits à l'ex[por]tation auprès de la Société pour [l']pansion des exportations (SEE). [La] SEE est une société canadienne [de] Couronne qui fournit une vaste ga[mme] de services d'assurances et de gara[nties] bancaires aux exportateurs canad[iens] de même que des crédits aux ache[teurs] étrangers afin de faciliter et d'accr[oître] le commerce d'exportation.

M. Freedman estime qu'il est [très] important pour un exportateur de c[hoi]sir judicieusement ses marchés. «I[l] certes plus difficile de vendre des [car]touches à Washington que dans un [pays] où la concurrence est moins âpre», a précisé.

Grâce à la commercialisation d[e ses] produits, par l'entremise de lettres, [la] distribution d'échantillons et [les] voyages de promotion commerciale, M. Freedman a bon espoir que les exp[or]tations joueront un rôle de plus en [plus] important chez Comtrac.

De plus, il estime qu'il pourra o[ffrir] des produits compétitifs avec les [nou]veaux fendoirs qu'il prévoit fabriq[uer].

Actualités de la SEE

septembre 1982



. Serge Joyal, ministre d'État, indique sur la carte du nord de l'Algérie les endroits sagés pour la construction des 32 centres d'entretien routier par SOFATI Ltée. la droite de M. Joyal se trouve M. Michel Gaucher, président de SOFATI, et à sa he, M. Jean Arès, vice-président supérieur de la SEE, groupe du financement à portation.

ONTRATS IMPORTANTS DE OFATI EN ALGÉRIE

ors d'une conférence de presse tenue iontréal, le 15 septembre, il a été oncé que la SEE avait signé deux ctations de 160,1 millions $ Can. termes d'une ligne de crédit conclue la Banque Algérienne de Déve- ement (BAD). Ces affectations ont r but d'appuyer la vente et la cons- tion de 32 centres d'entretien rou- par la Société de formation et d'as- ance technique internationale FATI) Ltée de Montréal à la iété nationale des transports rou- s (S.N.T.R.) et à la Société nationale transports de voyageurs (S.N.T.V.), x sociétés d'État algériennes spécia- es dans le transport par camion et autocar.

a vente évaluée à 189 millions $ Can. te sur deux contrats clés en main ant être exécutés simultanément sur période de 30 mois dans le nord-est de l'Algérie. Le premier contrat assurera la fourniture et la construction de 17 centres d'entretien de la S.N.T.R., tandis que le deuxième, la fourniture et la construction de 15 centres d'entretien des autocars de la S.N.T.V. Dans son ensemble, la vente devrait générer 3 500 années-personnes chez SOFATI et ses principaux fournisseurs.

Depuis sa création en 1979, SOFATI, une entreprise canadienne, s'est bâti une solide réputation en matière de fourniture et de projets de construction sur le continent africain et en Amérique centrale.

Le nombre d'affectations aux termes de la ligne de crédit établie avec la Banque Algérienne de Développement, le 13 octobre 1978, s'élève maintenant à 19, ce qui représente une valeur totale de 467,6 millions $ Can.

Succès des séminaires de la SEE

Les séminaires sur les lignes de crédit que la SEE tient dans des grands centres du Canada, du 28 septembre au 27 octobre, suscitent un vif intérêt.

En effet, les séminaires de Calgary, Montréal et Toronto sont complets et il y a une longue liste d'attente pour celui de Toronto.

Ces séminaires d'une demi-journée expliquent le fonctionnement des lignes de crédit de la SEE, notamment les avantages de les incorporer dans une stratégie de commercialisation.

Les lignes de crédit de la SEE établies actuellement figurent aux pages 4 et 5.

Dans ce numéro

La distribution mène à tout .. p. 2
Perspectives d'exportation ... p. 3
Nouveau responsable de l'Ontario ..... p. 3
Signature d'accords de financement ..... p. 6

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

CA1
TI 86
- E21

EDCNEWS

October 1982

esident addresses CEA

DC's export financing activity up this year

DC has recorded a substantial ease in its export financing activity year.

peaking on October 19 to the Cana- Export Association at its annual ting, the Chairman and President of C, Sylvain Cloutier said that EDC ed 78 financing agreements worth billion in the first eight months of 2 compared to 70 transactions worth 3 million during the same period in 1.

n addition, Mr. Cloutier said that arch conducted by and on behalf of corporation has supported the pre- e that exports are "a highly desira- stimulus for the long-term growth he Canadian economy. The research also shown that EDC's export ncing activities over the past two rs have produced a net benefit to ada "that can be quantified and is ificant."

Mr. Cloutier said that the increase in year's export financing volumes narily has been due to six large projects with a total value of $726 million, but this does not mean that the corporation has reduced its interest in smaller transactions. He said that 34 of this year's transactions have been for amounts of less than $1 million, and 11 of them have been for amounts of less than $100,000.

Mr. Cloutier said that Canadian trade performance in recent years has been regarded as one of the bright spots in the economy, and justifiably so.

"There can indeed be just cause for Canadian exporters as a group to feel positively about their achievements," he added. "There have been—and there continue to be—many, many firms competing aggressively and effectively."

Mr. Cloutier stated his belief that exporters should build commercial and political export credits insurance into their risk management programs as naturally as they insure their premises against fire or their shipments against marine risks.

"We say it often, but it is worth repeating: credit and financing considerations should be an integral part of your export marketing plans," he told the CEA. "See your banks and see EDC as early as possible so that we may work together to provide the right package of insurance and financing services for your particular needs."

In conclusion, Mr. Cloutier said that EDC must and shall continue to keep itself focused on the tough issues of competitiveness and cost/benefit effectiveness.

"In this period of restraint which affects us all, we must and we shall respond to the need for simplification and efficiency in the delivery of our services to exporters so that, as a team, we can get more mileage out of our resources and hit our markets in a quicker, more sure-footed style," he said.

(Note: The full text of Mr. Cloutier's speech is available from The Editor, *EDC NEWS*.)

In this :-

A success st
exporting
Claims for tl
Opportunitie
New director
Board approv
Financing agr
Contact list .



October 5, some 150 exporters, bankers and other interested parties participated in EDC's lines of credit workshop at the Chateau Champlain in Montreal. It was EDC's rd in a series of lines of credit workshops being held in major centres across Canada. *e Participants, p. 4.)*

LIBRARY
NOV 19 1982
UNIVERSITY OF TORONTO

Canada Post / Postes Canada
Bulk third class / En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

Export order prompts National Supply to build Red Deer, Alta., plant

RED DEER, Alta. — A first in Canadian exports was marked on September 17 when the drawworks and mud pump units for a Norwegian-built offshore semi-submersible drilling rig came off the production line of the National Supply Company in this community, 100 kilometres south of Edmonton.

The order was the first for the new 9,000-square-metre $25-million plant which was opened in Red Deer on July 10 this year. It presently employs 150 people with a projected employment figure of about 350. The National Supply Company, a subsidiary of Armco Inc., of Middletown, Ohio, has been in Canada since 1905.

It is the first time that such large units, which will be used on offshore drilling rigs, have been built in Canada. For a number of years, Canadian shipyards have been erecting the floating components of offshore rigs but the drilling mechanism had to be purchased outside the country.

The company hopes to find a market for its drilling and production equipment in Canada's land and offshore petroleum industry. They also want to participate in exporting from Canada. The first order just completed was for Bow Drill II, a semi-submersible drilling rig being constructed in Norway for Bow Valley Resource Services Ltd., of Calgary, and will be used for drilling operations off the East Coast of Canada. The company has secured a second order, for a similar rig called the Bow Drill III being built at St. John Shipbuilding and Dry Dock in St. John, New Brunswick, for Bow Valley and Husky Oil Company Limited. The Export Development Corporation is providing export financing for this sale.

The drawworks (called a drilling string) is a winch-like device which raises and lowers the drilling pipe to which the bit is attached. This highly-sophisticated device suspends the drill string in the wellbore during drilling, keeping just enough weight on the bit for efficient cutting.

The mud pump circulates various chemical formulations of heavy thick fluid (called mud) downhole. The mud, which circulates down the string and returns to the surface, serves to lubricate the bit and circulates rock cuttin back to the surface. It also provides opportunity for readings of the chan ing conditions and formations dow hole.

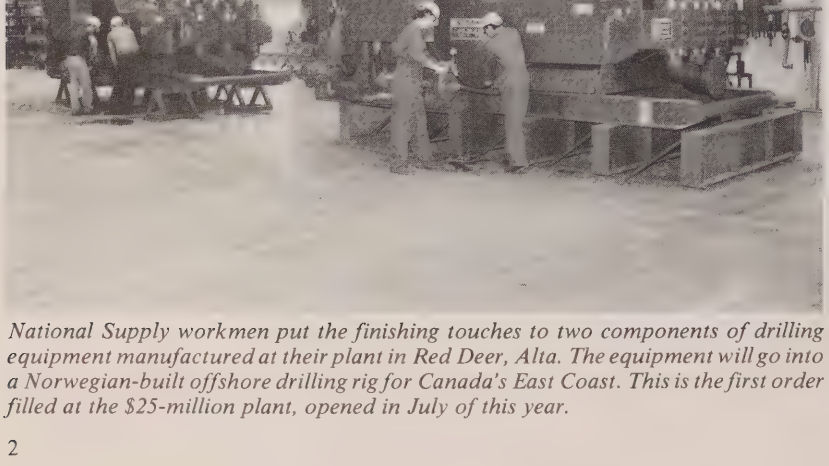
During a ceremony marking t completion of the first order, Zig Upitis, plant manager in Red De explained that the order represented "million-dollar shipment."

"Although we count a good deal domestic business," continued M Upitis, "the two offshore orde received—the Norwegian contract j completed and the Bow Valley order f St. John—had a lot to do with the co pany's decision to build a plant in R Deer. In that respect, EDC, through Industrial Analysis Division, w instrumental in helping us reach th decision."

G.U.S. Carscadden, of Calga managing director of National Sup Co. Ltd., said that the Red Deer pla represents the company's basic cor dence in the long-range potential of Canadian energy supplies and the lo term need for a worldwide ene development. Red Deer's Mayor, B McGhee, and Alberta's Governm Services Minister, Stewart McCr also attended the ceremony.

The Red Deer plant is equipped w numerically-controlled machini equipment which allows for qu changeover according to job nee heat-treating furnaces for strengthen and hardening materials; as well welding, fabrication and assem equipment and facility. The plant has own data processing equipment material management, manufacturi and administrative control function

National Supply has two other dr ing equipment facilities in the Edm ton area: the Edmonton Machin Center where large drilling equipme engineered and fabricated, and the D rick Services International plant wh drilling rig masts, derricks and s structures are built. The company a operates 11 supply stores in Albe British Columbia, Newfoundland a Saskatchewan.



National Supply workmen put the finishing touches to two components of drilling equipment manufactured at their plant in Red Deer, Alta. The equipment will go into a Norwegian-built offshore drilling rig for Canada's East Coast. This is the first order filled at the $25-million plant, opened in July of this year.

New lines of credit—status as of September 30, 1982

The following are new lines of credit that were signed after August 31, 1982. If you would like to receive the full list of lines of credit, status as of August 31, 1982, write to The Editor, *EDC NEWS*.

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (SEPTEMBER 30, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) US $10,000,000 2) 12 mos. (Sept. 30/83) 3) medium to long term	H. Souquières Area Manager East South America	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Av. Paulista, 1776 Sao Paulo Brazil		general purpose
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janiero S.A. (BANERJ)	1) US $10,000,000 2) 12 mos. (Sept. 29/83) 3) medium to long term	H. Souquières Area Manager East South America	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) Av. Nilo Pecanha 175-17 Rio de Janeiro Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janiero S.A. (BANERJ) 500 Park Avenue, 7th Floor New York, N.Y. 10022	general purpose
ISRAEL** Bank Hapoalim B.M.	1) US $5,000,000 2) 10 mos. (July 30/83) 3) Medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East and East Africa	Dr. E. Toaff Manager Foreign Trade Department (Tel Aviv)	Mr. Amnon Barnoy Representative (Toronto)	ideal for small- and medium-sized export contracts

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years
**Although not new, this line of credit has been included because it was omitted in the lines of credit listing which appeared in the September issue of *EDC NEWS*.

Claims for third quarter total $3.3 million

In the third quarter of this year, EDC experienced its highest claim payments rate in 1982. A total of $3.3 million, representing 51 claims, was paid to Canadian exporters whose foreign customers were unable to pay their bills. This brings the total number of claims paid, for the present calendar year, to 2 for a total of $5.4 million. This compares with 113 claims paid totalling $2 million over the same period in 1981.

Eighty per cent of the claims paid between July 1 and September 30, 1982, were due to commercial problems: 30 cases involved default by foreign buyers, and 10 were due to buyer insolvencies. The balance was attributable to currency transfer problems, political developments, and the refusal to accept goods or services delivered by Canadians.

The largest portion of the claims—approximately 40 per cent or a total of 2 claims—was paid in respect of transactions with U.S. buyers. There were six claims paid on transactions in Guyana; three in Argentina and Venezuela; two in Costa Rica, Honduras, and Ireland; and one each in Algeria, France, Iceland, Indonesia, Italy, Jamaica, Mexico, St. Lucia, Spain, Trinidad, Uruguay, and West Germany.

The export transactions in respect of which claims were paid in the third quarter involved a range of goods from heavy equipment and fully-manufactured goods to semi-manufactured products and some foodstuffs.

These claims underline the importance of EDC's export credit insurance services which protect Canadian exporters in cases in which foreign buyers are unable or unwilling to pay their bills as a result of certain commercial or political developments.

Canadian firms of any size can insure their export sales against non-payment by foreign buyers. EDC normally assumes 90 per cent of the commercial and political risks, involving insolvency or default by a buyer as well as blockage of funds, war or rebellion, cancellation of import licences in a foreign country, or cancellation of export licences in Canada.

Almost any type of transaction involving the export of goods, services, or technology can be insured. Insurance is available to cover sales of general commodities and services normally made on short credit terms of up to 180 days, and capital goods and services made on medium-term credit of up to five years. In addition, to facilitate the exporter's banking arrangements, EDC will agree to pay any proceeds payable under an exporter's policy to a bank or other financial organization.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Opportunities for exporters in Brazil

On September 29 and 30, 1982, EDC signed two line of credit agreements of US$ 10 million each with Banco do Estado do Rio de Janeiro, S.A.—BANERJ and with Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo, S.A.—BADESP, respectively. EDC had previously signed a similar agreement with Banco Real, S.A. for US $5 million. The purpose of these three lines of credit is to provide financing support for up to 85% of the value of contracts for Canadian equipment and related services to Brazilian buyers.

BANERJ, founded in 1945 and 78% owned by the State of Rio de Janeiro, is currently the sixth largest bank in Brazil, having over 200 branches, 160 of which are in the State of Rio de Janeiro. BADESP, founded in 1968 and 100% owned by the State of Sao Paulo, assists in the economic and social development of the State of Sao Paulo. Banco Real, S.A., founded in 1925 and privately owned, has over 600 branches throughout Brazil and has more foreign branches than any other finance group in Brazil.

These EDC credit facilities will provide attractive financing to various private and public sector Brazilian companies that is intended to encourage Canadian exporters to pursue sales opportunities in Brazil.

Canadian exporters interested in the Brazilian market should contact the following:

Banco Real, S.A.
Mr. Paulo Meira
Gerente
Av. Paulista, 1374
Sao Paulo, Brazil
Telex: 23520 SP
Tel.: 285-4256, 285-0867
or
Mr. Howard Fines
Representative
Royal Trust Tower
T.D. Centre, P.O. Box 58
Toronto, Ontario
M5K 1E7
Telex: 06-23280
Tel.: (416) 368-6132

BANERJ
Maria Helena P. Salles
Gerente de Cambio
Av. Nilo Pecanha 175-17
Rio de Janeiro, Brazil
Telex: 212390 BERJ
Tel.: 224-0709, 252-8349
or
Mr. Robert C. Senkfor
Senior Manager
Institutional & Corporate Group
or
Theresa J. Crecco
Manager
Institutional & Corporate Group
500 Park Ave.
New York, New York 10022
Telex: 640864
Tel.: (212) 759-7878

BADESP
Simao Marques
Chefe de Divisao de Controle de Recursos
Av. Paulista, 1776
Sao Paulo, Brazil
Telex: 112276 BDSP
Tel.: 289-2233

As the nature of the equipment a services and their related Canadian co tent are critical criteria in EDC's de sion to allocate contracts under the lir of credit, we strongly suggest th exporters contact EDC at the earli possible stage in commercial discu sions to confirm that your produc qualify for financing.

For further information, contact, EDC's head office,

D.W. Hylton
Senior Credit Officer
East South America
Telex: 053-4136
Tel.: (613) 237-2570

Participants pleased with lines of credit workshops

By the time the last two workshops take place in Edmonton and Winnipeg, more than 800 exporters, bankers and other interested parties will have participated in EDC's nationwide lines of credit workshops. Because of the high level of interest, another workshop, filled to capacity with 200 registrants, will be held in Toronto on November 30.

So far, feedback from participants has been positive. The workshops were found to be a useful tool that allows EDC to meet with clients in their particular environment. Most participants felt that learning about not only lines of credit but also the range of alternative services that EDC provides was very useful. Nearly all expressed interest in attending more workshops in the future.

The lines of credit workshops are EDC's second seminar series, the first having been a series of forfaiting workshops which was held from November 1981 to April 1982. These workshops are aimed at getting the users of EDC services together with EDC representatives on a face-to-face basis so it can improve the effectiveness of its services, both in terms of the way those services are used by exporters as well as in the way the Corporation provides them to its clients. Given the excellent response to date, EDC hopes to continue to present nationwide workshops on other topics next year.

The lines of credit workshops were designed to provide an introduction to an instrument that can be used to finance export sales of Canadian capital goods and services. Participants learned about the eligibility criteria for using a line of credit and were presented with a case study to familiarize themselves with the means of using these lines effectively. There was also opportunity to discuss how to incorporate lines of credit in their marketing strategy, or in combination with EDC's other services.

Currently, EDC has 34 lines of credit established in 20 countries with a continuing objective to increase this number. Of the transactions concluded so far this year by the corporation, 37 were allocations under lines of credit for a total of $137 million.

If you are now involved in an exporting operation or contemplating expanding into new foreign markets, or if you provide financial advice to exporting clients, further information on lines of credit can be obtained by contacting the nearest EDC office.

New director appointed



EDC is pleased to welcome Mr. John A. (Jack) Armstrong, who has been appointed by the Government of Canada to EDC's Board of Directors.

Mr. Armstrong retired as Chairman and Chief Executive Officer of Imperial Oil Limited on January 1, 1982. His experience as a director includes directorships with several corporations, associations and institutes. At present, he serves on the Canadian Council of the International Chamber of Commerce and is Chairman of the School of Business Administration Advisory Committee of the University of Western Ontario.

A businessman, whose career with Imperial Oil spanned 42 years, Mr. Armstrong's presence on the Board of Directors will be a great asset to EDC.

Financing agreements signed

EDC recently announced the signing of five financing agreements, which are as follows:

- two lines of credit—a US$ 10-million line of credit agreement with Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A.—BADESP and a US$ 10-million line of credit agreement with Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A.—BANERJ to assist Canadian exporters competing for sales in Brazil by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through the banks. It is expected that the main beneficiaries of the lines of credit will be small- and medium-sized Canadian manufacturing companies. Contracts for sales will be considered on a case-by-case basis. (See *Opportunities for exporters in Brazil*, page 4.)
- a Cdn$ 4.7-million allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Hungary to support a sale of valves for two nuclear power stations by Velan Inc. of Montreal to the Hungarian Power Plant Investment Company
- a Cdn$ 4.5-million allocation under a line of credit with Banque Algérienne de Développement (BAD) of Algeria to support the fabrication, delivery and construction, on a turnkey basis, of a technological institute by Treco International Inc. of St. Romuald, Que.
- a US$ 309,400 allocation under a line of credit agreement with Bank Leumi Le-Israel B.M. to support the sale of one CYBER 825 computer system to Control Data Holding A.G. of Switzerland by Control Data Canada, Ltd. of Mississauga, Ont. The computer will be leased to Hebrew University of Jerusalem.

New brochures available

In response to requests from EDC's personnel in the region offices and exporters, EDC has published two new bilingual publications.

Pocket-sized, they are brief and to-the-point. The corporate brochure presents an overview of EDC's services: insurance, guarantees and financing. The lines of credit brochure describes what a line of credit is, the advantages, who can use one, the criteria, the cost, risk protection, the alternatives and the lines available.

If you would like to receive a copy of one or both, please write to The Editor, *EDC NEWS*.

Board approvals for September

At its September meeting, the Board of Directors of EDC approved export financing transactions totalling $128.0 million involving loans of $67.1 million and insurance of $60.9 million to 16 countries.

Export sales that will result if these transactions are finalized will create or maintain 2,686 person-years of employment in Canada and will involve 110 exporters and major suppliers.

An additional 780 person-years of employment will result if two lines of credit are fully utilized.

The transactions involve the following goods and services: equity investment in a data communications company; grinding wheels and production equipment; technical assistance services; road graders and related spare parts; papermaking equipment; equipment and services related to a grinding ball mill; flight simulator; hard gelatine capsule manufacturing equipment; debarker; components for aircrafts; aircrafts and spare parts; pre-fabricated houses; waterweed cutters and harvesters with spare parts; lock-making machinery; buildings, equipment and livestock for a pig farm; and grain.

Details of the transactions or the names of Canadian companies cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

CONTACT LIST FOR EXPORTERS

Export Development Corporation

HEAD OFFICE

110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President, Legal Services
& Secretariat

EXPORT FINANCING GROUP: MARTIN BAKKER, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

ROGER PAQUETTE
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLPH BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

FORFAITING DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

PETER FORAN
Manager

ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

EXPORT INSURANCE GROUP: GLEN HAMMOND, Vice-President, Regional Operations

IN VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile (604) 688-3710

REG HUNT
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

ART TUCKER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

TOM KEATING
Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

IN TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

BOB MISON
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

IN MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

IN HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

SERGE RUBSOFF
Client Services Officer

NOMS ET ADRESSES UTILES AUX EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL

110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

JEAN ARÈS
Vice-président supérieur
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

DON KEILL
Vice-président supérieur
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Vice-président supérieur
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président des Services juridiques
et Secrétaire

GROUPE DU FINANCEMENT À L'EXPORTATION : MARTIN BAKKER, Vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
ROGER PAQUETTE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
ROLPH BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE
PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE l'EUROPE OCCIDENTALE
THANH TRAN
Directeur

SERVICE DU FORFAITAGE
THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur

SERVICE DE L'ASIE
DON CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE
LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
JOHN BALINT
Directeur

GROUPE DE L'ASSURANCE À L'EXPORTATION : GLEN HAMMOND, Vice-président, Opérations régionales

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

REG HUNT
Vice-président adjoint
JIM SIDDON
Directeur
Service de la Promotion commerciale
ART TUCKER
Directeur, Services aux clients
RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale
TOM KEATING
Agent de la promotion commerciale
RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint
MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la Promotion commerciale
GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients
DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale
BOB MISON
Agent principal de la promotion commerciale
MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale
WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale
BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800 Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe
HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la Promotion commerciale
GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients
PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale
JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale
SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale
MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur
SERGE RUBSOFF
Agent des services aux clients

ouveau membre du conseil



JACK ARMSTRONG

La SEE est heureuse d'accueillir M. John A. (Jack) Armstrong qui a été nommé au conseil d'administration de la SEE par le gouvernement du Canada.

M. Armstrong a quitté son poste de président et directeur général de la Compagnie pétrolière impériale le 1er janvier 1982. Il a été directeur de nombreuses sociétés, associations et instituts. À l'heure actuelle, il est membre du Conseil canadien de la Chambre de commerce internationale et président du Comité consultatif de l'École d'administration de l'Université Western Ontario.

La présence d'un homme d'affaires, qui a travaillé 42 ans à la Compagnie pétrolière impériale, sera fort précieuse au sein du conseil d'administration de la SEE.

ignature d'accords de financement

a SEE a annoncé récemment la si- ture des cinq accords de finance- nt suivants :

- eux lignes de crédit de 10 millions $ É.-U. chacune établies avec la Banco le Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A.—BADESP et avec a Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A.—BANERJ, en vue d'améliorer la position concurren- ielle des exportateurs canadiens qui ont affaire au Brésil, en fournissant aux acheteurs brésiliens un méca- nisme de crédit simple et d'accès facile par l'entremise de la banque. La SEE estime que les petites et moyennes entreprises canadiennes qui oeuvrent dans le secteur de la fabrication seront les principaux bénéficiaires de ces lignes de crédit. Les contrats de vente envisagés par le Canada seront examinés individuel- lement. (Voir p. 4 : *Perspectives d'exportation au Brésil*)
- une affectation de 4,7 millions $ Can. aux termes d'une ligne de crédit établie avec la Banque Magyar Nemzeti de Hongrie, en vue d'appuyer la vente de valves pour deux centrales nucléaires, par Velan Ltée, de Montréal, à la société de portefeuille Hungarian Power Plant.
- une affectation de 4,5 millions $ Can. aux termes d'une ligne de crédit établie avec la Banque Algérienne de Développement, en vue d'appuyer la fabrication, la livraison et la construction clés en main d'un institut technologique, par Treco International Inc., de Saint-Romuald, Québec.
- une affectation de 309 400 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit établie avec la Banque Leumi Le-Israël B.M., en vue d'appuyer la vente d'un ordinateur CYBER 825, à Control Data Holding A.G. de Suisse, par Control Data Canada Ltd., de Mississauga, Ontario, aux fins de location à l'université hébraïque de Jérusalem.

ouvelles publications

la demande générale du personnel succursales régionales de la SEE et exportateurs, la SEE vient de lancer x nouvelles brochures bilingues. ubliées en format de poche, elles tiennent des renseignements suc- cts mais précis. La brochure sur la ciété donne un aperçu des services ssurances, de garanties et de ncement de la SEE. La publication les lignes de crédit définit ce méca- nisme, indique quels en sont les avantages et qui peut y recourir, et donne des renseignements sur les critères d'admissibilité, le coût, la protection contre les risques, les solutions de rechange et les lignes offertes.

Pour recevoir l'une ou l'autre de ces brochures ou les deux, s'adresser au rédacteur en chef des *Actualités de la SEE.*

Décisions du conseil en septembre

Lors de sa réunion de septembre, le conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations de financement à l'exportation d'une valeur globale de 128 millions $ réparties entre des prêts de 67,1 millions $ et des assurances de 60,9 millions $ destinés à 16 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront 2 686 années-personnes au Canada et intéresseront 110 exportateurs et principaux fournisseurs.

Un total de 780 années-personnes viendront s'ajouter à ce chiffre si deux lignes de crédit sont utilisées au maximum.

Les opérations portent sur des biens et services tels que : investissement dans une entreprise de télématique; meules de rectification et matériel de fabrication; services d'assistance technique; niveleuses et pièces de rechange connexes; matériel de fabrication de papier; matériel pour un broyeur à boulets et services connexes; simulateur de vol; matériel de fabrication de capsules de gélatine dure; écorceuse; composantes d'avions; avions et pièces de rechange; maisons préfabriquées; moissonneuses d'algues et pièces de rechange; matériel de serrurerie; soues, matériel et porcins pour une porcherie; et grains.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Perspectives d'exportation au Brésil

Les 29 et 30 septembre 1982, la SEE a signé deux accords de lignes de crédit de 10 millions $ É.-U. chacun avec la Banco do Estado do Rio de Janeiro, S.A.—BANERJ et avec la Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo, S.A.—BADESP. La SEE a déjà signé un accord semblable avec la Banco Real, S.A. d'un montant de 5 millions $ É.-U. Ces trois lignes de crédit serviront à financer jusqu'à 85 % de la valeur des contrats d'équipement et de services canadiens conclus avec des acheteurs brésiliens.

La BANERJ, créée en 1945 et dont 78 % des actions appartiennent à l'État de Rio de Janeiro, est la sixième banque du Brésil en importance et compte plus de 200 succursales dont 160 dans l'État de Rio de Janeiro. La BADESP, créée en 1968 et appartenant intégralement à l'État de Sao Paulo, contribue à l'essor économique et social de l'État. Créée en 1925 et appartenant au secteur privé, la Banco Real, S.A., possède plus de 600 succursales au Brésil et un plus grand nombre de succursales à l'étranger que tout autre groupe de financement du Brésil.

Ces mécanismes de crédit offerts par la SEE permettront à diverses entreprises des secteurs public et privé du Brésil d'obtenir des modalités de financement fort attrayantes tout en aidant les exportateurs canadiens à envisager de nouveaux débouchés au Brésil.

Les exportateurs canadiens intéressés à se lancer sur le marché brésilien sont priés de s'adresser à :

Banco Real, S.A.
M. Paulo Meira
Gerente
Av. Paulista, 1374
Sao Paulo, Brazil
Télex : 23520 SP
Tél. : 285-4256, 285-0867
ou
M. Howard Fines
Représentant
Tour Royal Trust
Centre T.D., C.P. 58
Toronto (Ontario)
M5K 1E7
Télex : 06-23280
Tél. : (416) 368-6132

BANERJ
M^me^ Maria Helena P. Salles
Gerente de Cambio
Av. Nilo Pecanha 175-17
Rio de Janeiro, Brazil
Télex : 212390 BERJ
Tél. : 224-0709, 252-8349
ou
M. Robert C. Senkfor
Directeur principal
Institutional & Corporate Group
ou
M^me^ Theresa J. Crecco
Directrice
Institutional & Corporate Group
500 Park Ave.
New York, N.Y. 10022
Télex : 640864
Tél. : (212) 759-7878

BADESP
M. Simao Marques
Chefe de Divisao de Controle de Recursos
Av. Paulista, 1776
Sao Paulo, Brazil
Télex : 112276 BDSP
Tél. : 289-2233

Puisque la nature du matériel et services et le pourcentage de ter canadienne sont des facteurs influencent grandement la décision SEE d'appuyer ou non un contrat termes d'une ligne de crédit, nous i tons les exportateurs intéressés à c muniquer avec la SEE dès le début négociations commerciales afin déterminer si leurs produits s admissibles au financement.

Pour plus de renseignements, veu communiquer avec :

D.W. Hylton
Agent de crédit principal
Amérique du Sud (Est)
Télex : 053-4136
Tél. : (613) 237-2570

Les participants soulignent le mérite des séminaires sur les lignes de crédit

Après les deux derniers séminaires d'Edmonton et de Winnipeg, plus de 800 exportateurs, banquiers et autres intéressés auront participé aux séminaires de la SEE sur les lignes de crédit, d'un bout à l'autre du pays. En raison de l'intérêt suscité par cette initiative, il a fallu prévoir à Toronto un autre séminaire qui fera salle comble le 30 novembre puisqu'un nombre maximum de 200 personnes sont déjà inscrites.

Les participants ont réagi très favorablement jusqu'ici. À leur avis, la formule des séminaires permet à la SEE de rencontrer ses clients dans leur milieu respectif. La plupart des participants jugent utile de se renseigner à la fois sur les lignes de crédit et sur la gamme des autres services que peut leur offrir la Société. Dans l'ensemble, ils souhaitent participer à d'autres séminaires à l'avenir.

Il s'agissait de la deuxième série de séminaires organisée par la SEE. La première portait sur le forfaitage et a eu lieu de novembre 1981 à avril 1982. Ces séminaires visent à établir un dialogue entre la SEE et ses clients qui permettra à la Société d'améliorer tant l'utilisation que la livraison de ses services. Compte tenu de la réaction favorable jusqu'ici, la SEE envisage de tenir, l'an prochain, d'autres séries de séminaires, qui aborderaient de nouveaux sujets et seraient, encore une fois, organisés à l'échelle nationale.

Les séminaires sur les lignes de crédit avaient pour but de faire connaître un mécanisme pouvant servir à financer des ventes à l'exportation de biens et services canadiens. Les participants ont pu se renseigner sur les critères d'admissibilité et l'étude d'un cas les a sensibilisés aux étapes à suivre pour utiliser ce mécanisme à bon escient. En outre, ils ont pu discuter de la façon d'intégrer les lignes de crédit à leur stratégie de commercialisation ou de les combiner à d'autres services de la SEE.

La SEE a présentement 34 lignes de crédit établies dans 20 pays et elle compte en instituer d'autres. Parmi les opérations conclues cette année, 37 ont été imputées à des lignes de crédit et représentent 137 million $.

Si votre entreprise exporte actuellement ou prévoit percer de nouveaux marchés étrangers, ou encore si vous fournissez des conseils financiers à des clients qui exportent, vous pouvez obtenir plus de renseignements sur les lignes de crédit en communiquant avec le bureau de la SEE de votre région.

Nouvelles lignes de crédit au 30 septembre 1982

Il s'agit ici des nouvelles lignes de crédit qui ont été signées depuis le 31 août 1982. Si vous désirez obtenir la liste complète des lignes de crédit en date du 31 août 1982, veuillez écrire au rédacteur en chef des *Actualités de la SEE.*

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 30 SEPTEMBRE 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINTS DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Avenida Paulista, 1776 Sao Paulo, Brazil		Portée générale
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	Mme Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) Av. Nilo Pecanha 175-17 Rio de Janeiro Brazil	M. Robert Senkfor Directeur principal Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) 500 Park Avenue, 7e étage New York, N.Y. 10022	Portée générale
ISRAËL** Banque Hapoalim B.M.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 10 mois (30 juillet 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. E. Toaff Directeur du Service du Commerce extérieur (Tel Aviv)	M. Amnon Barnoy Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens

*moyen terme : jusqu'à 7 ans
long terme : plus de 7 ans
**Sans être nouvelle, cette ligne de crédit a été incluse parce qu'elle a été omise du tableau des lignes de crédit paru dans le numéro de septembre des *Actualités de la SEE.*

ıdemnités de 3,3 millions $ au troisième trimestre

'est au cours du troisième trimestre la SEE a réglé le plus grand nombre inistres en 1982. En effet, 51 indem- s d'une valeur globale de 3,3 mil- s $ ont été versées à des exportateurs adiens dont les acheteurs étrangers aient pas réglé leurs factures. Ceci e à 120 le total des sinistres réglés e année et à 5,4 millions $ la valeur ale des règlements. Au cours de la ne période en 1981, 113 sinistres ent été réglés, d'une valeur globale ,2 millions $.

es raisons commerciales sont à l'ori- de 80 % des indemnités versées e le 1er juillet et le 30 septembre 2. Il y a eu 30 sinistres attribuables à carences de la part d'acheteurs ngers et dix à des cas d'insolvabilité. autres faisaient suite à des blèmes de transfert de fonds, à des s politiques et à la répudiation de s et services canadiens.

a plus grande partie des sinistres, 21 ou environ 40 %, touchaient des rations conclues avec des acheteurs ricains. On relève par ailleurs six stres réglés en Guyane, trois en entine et au Venezuela, deux au ta Rica, au Honduras et en Irlande, n dans chacun des pays suivants : érie, Allemagne de l'Ouest, Espagne, nce, Indonésie, Islande, Italie, Jamaïque, Mexique, Sainte-Lucie, Trinité et Uruguay.

Les opérations d'exportation visées par les sinistres réglés au cours de ce troisième trimestre portaient sur toute une gamme de biens, allant des machines lourdes et des produits finis aux demi-produits et aux denrées alimentaires. Ces sinistres illustrent l'importance de l'assurance-crédit à l'exportation de la SEE qui protège les exportateurs canadiens lorsque les acheteurs étrangers ne peuvent ou ne veulent pas régler leurs factures pour des raisons de nature commerciale ou politique.

Les entreprises de toutes tailles peuvent assurer leurs ventes à l'exportation contre le risque de non-paiement par les acheteurs étrangers. La SEE assume généralement 90 % des risques commerciaux et politiques incluant l'insolvabilité ou la carence de l'acheteur, de même que le blocage de fonds, la guerre ou la rébellion, l'annulation de permis d'importation et autres dans le pays étranger, et l'annulation de permis d'exportation au Canada.

La plupart des opérations visant l'exportation de biens, de services ou de techniques peuvent être assurées. L'exportateur peut souscrire une assurance qui protégera ses ventes de produits généraux et de services à crédit à court terme, soit au plus 180 jours, et ses ventes de biens d'équipement et de services à crédit à moyen terme, soit au plus cinq ans. De plus, afin de faciliter les arrangements bancaires de l'exportateur, la SEE consentira à remettre à une banque ou à une institution financière le produit d'un règlement en vertu d'une police de l'exportateur.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Des ventes à l'exportation permettent la construction d'une usine en Alberta

RED DEER, Alb.—Une première dans le domaine des exportations canadiennes! En effet, le 17 septembre dernier, des composantes de treuils de forage et de pompes à boue destinées à une plate-forme de forage sous-marin semi-submersible de construction norvégienne sont sorties de la chaîne de fabrication de la National Supply Company, à Red Deer, ville située à une centaine de kilomètres au sud d'Edmonton.

Il s'agissait de la première commande passée à la nouvelle usine de Red Deer qui a ouvert ses portes le 10 juillet de cette année. Cette usine de 25 millions $ d'une superficie de 9 000 pieds carrés occupe actuellement 150 employés, mais on prévoit porter cet effectif à 350 employés. La National Supply Company, une filiale de Armco Inc., de Middletown, en Ohio, est établie au Canada depuis 1905.

C'est la première fois que des composantes d'une telle envergure, qui seront intégrées à des plates-formes de forage, sont construites au Canada. Les chantiers navals canadiens construisent depuis plusieurs années les composantes de flottaison des plates-formes de forage, mais jusqu'ici les mécanismes de forage étaient toujours achetés à l'étranger.

L'entreprise espère bien trouver un débouché pour son équipement de forage et de production parmi les sociétés pétrolières du Canada qui font du forage souterrain ou sous-marin. Mais elle veut également se lancer dans le secteur des exportations. Le premier contrat, qui vient juste d'être terminé, portait sur un Bow Drill II, une plate-forme de forage semi-submersible construite en Norvège pour Bow Valley Resource Services Ltd., de Calgary et qui servira aux opérations de forage au large de la côte est du Canada. L'entreprise a décroché un deuxième contrat pour une plate-forme semblable, le Bow Drill III, qui est en voie de construction chez St. John Shipbuilding and Dry Dock, à Saint-Jean, Nouveau-Brunswick, pour Bow Valley and Husky Oil Company Limited. La Société pour l'expansion des exportations financera cette vente.

Les treuils de forage lèvent et abaissent la tige de forage à laquelle le trépan est rattaché. La garniture de forage est suspendue à ce mécanisme hautement perfectionné qui descend au fond du puits au cours des opérations de forage et qui applique juste assez de poids sur le trépan pour que la coupe soit efficace.

La pompe à boue fait circuler divers composés chimiques de fluides lourds et épais dans le puits. Cette boue, qui cule le long de la colonne et est rame à la surface, sert à lubrifier le trépa fait remonter les déblais de forage. pompe permet d'enregistrer les va tions de conditions et de formati dans le puits.

Au cours d'une cérémonie marqu le parachèvement de la première c mande, M. Ziggy Upitis, le directeu l'usine de Red Deer, nous a expli que cette commande était de l'or d'un million de dollars.

«Bien que nous comptions fortem sur les contrats canadiens, de pour vre M. Upitis, les deux commandes nous avons reçues de l'étranger, so contrat avec la Norvège que nous nons de terminer et la commande Bow Valley pour St. John, ont in largement sur notre décision de c truire une usine à Red Deer. De plu SEE, par l'entremise de sa Divisio l'Analyse industrielle, nous a gran ment aidés à concrétiser cette décisi

M. G.U.S. Carscadden, de Calg l'administrateur délégué de Nati Supply Co. Ltd., nous a révélé l'usine de Red Deer témoignait d confiance de l'entreprise dans le po tiel à long terme des réserves é gétiques canadiennes et aussi du be à long terme de mettre en valeu ressources internationales. Le mair Red Deer, M. Bob McGhee, et le m tre des Services gouvernementaux l'Alberta, l'honorable Stewart McC ont également assisté à la cérémoni

L'usine de Red Deer est muni matériel d'usinage à contrôle nu rique qui favorise une permuta rapide selon les besoins du trava accomplir; de fours à traitement t mique pour raffermir et faire durci matériaux ainsi que de matériel et d tallations pour le soudage, la fab tion et le montage. De plus, l'entre possède son propre ordinateur po gestion du matériel, la fabrication contrôle administratif.

National Supply a deux autres u de fabrication de matériel de fo dans la région d'Edmonton : le Edr ton Machinery Center, où le g matériel de forage est conçu et fabri et l'usine de Derrick Services Inte tional, où sont construits les mâts tours et les infrastructures. L'entre exploite également 11 magasins Alberta, en Colombie-Britanniqu Terre-Neuve et en Saskatchewan.



Des travailleurs de National Supply mettent la dernière touche à deux pièces d'équipement de forage fabriquées dans l'usine de Red Deer, en Alberta. Les pièces sont destinées à une plate-forme de forage de construction norvégienne utilisée au large de la côte est du Canada. Il s'agit de la première commande passée à l'usine de 25 millions $ inaugurée en juillet dernier.

Actualités de la SEE

octobre 1982

président devant l'ACE

ugmentation des activités de financement

a SEE a connu, cette année, une mentation considérable de ses acti- s de financement à l'exportation. 'adressant à l'assemblée annuelle de sociation canadienne d'exportation E), le 19 octobre, M. Sylvain Clou- président du conseil et président de EE, a déclaré que la SEE avait con- 78 opérations de financement d'une ur de 1,3 milliard $ au cours des huit niers mois de 1982, comparative- t à 70 opérations pour un total de millions $ au cours de la même pé- e, en 1981.

elon M. Cloutier, les analyses entre- es par la SEE et pour son compte confirmé que les exportations con- uaient de façon considérable à l'es- de l'économie canadienne à long ne. Ces analyses ont également ontré que les activités de finance- t de la SEE avaient, ces deux der- es années, procuré des retombées itives au Canada «qui pouvaient être ntifiées et qui étaient importantes».

M. Cloutier a précisé que l'augmentation du volume des exportations était principalement attribuable à six grands projets qui représentaient 726 millions $ à eux seuls, mais que cela ne signifiait pas pour autant que la Société se désintéressait des petites opérations. En effet, parmi les opérations conclues cette année, a-t-il ajouté, 34 représentaient moins d'un million $ et 11 d'entre elles, moins de 100 000 $.

M. Cloutier a déclaré que le rendement commercial du Canada avait été considéré ces dernières années, et à juste titre d'ailleurs, comme l'un des quelques indicateurs positifs de notre économie.

«Nous pouvons donc constater que les exportateurs canadiens sont en droit d'être fiers de leurs efforts. Nombreuses sont les entreprises qui ont rivalisé et qui continuent de rivaliser avec leurs concurrents en faisant preuve de dynamisme et d'efficacité», de dire M. Cloutier.

Par ailleurs, M. Cloutier estime que les exportateurs devraient incorporer, dans leurs programmes de gestion des risques, une assurance-crédit contre les risques commerciaux et politiques au même titre qu'ils assurent leurs usines contre le feu ou leurs expéditions contre les risques maritimes.

«Même si nous le disons souvent, il est bon de le répéter : crédit et financement devraient faire partie intégrante de votre stratégie de commercialisation à l'exportation», a-t-il déclaré encore aux membres de l'ACE. «Communiquez aussitôt que possible avec vos banquiers et avec la SEE, de telle sorte que nous puissions, ensemble, élaborer des services d'assurance et de financement répondant à vos besoins précis.»

Enfin, M. Cloutier a dit que la SEE devait, et comptait bien d'ailleurs, continuer à se concentrer sur le problème qui consiste à maintenir un équilibre entre la concurrence et la rentabilité économique.

«En cette période de restrictions qui nous touchent tous, nous devons simplifier la tâche des exportateurs et leur assurer des services efficaces de façon à ce qu'ensemble, nous puissions mieux tirer parti de nos ressources et percer les marchés plus rapidement et avec plus de fermeté», a-t-il conclu.

(Note: Vous pouvez obtenir la version intégrale du discours de M. Cloutier en communiquant avec le rédacteur en chef des *Actualités de la SEE*.)



octobre, quelque 150 exportateurs, banquiers et autres intéressés participaient à éminaire de la SEE sur les lignes de crédit, qui se tenait au Château Champlain de ntréal. Il s'agissait du troisième séminaire d'une série sur les lignes de crédit qui se rsuit cet automne dans les principales villes du pays. *(Voir page 4 :* RTICIPANTS*)*

Dans ce numéro

Succès d'un exportateur de l'Alberta ..... p. 2
Indemnités au troisième trimestre ..... p. 3
Perspectives d'exportation ... p. 4
Nouveau membre du conseil ..... p. 5
Décisions du conseil ..... p. 5
Les accords de financement .. p. 5
Noms et adresses utiles ..... p. 6

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers

EDCNEWS

November 1982

Bombardier sale of subway cars to MTA of New York finalized

On November 15, financing agreements were signed between the Export Development Corporation and the Metropolitan Transportation Authority of New York for the largest-ever export order by a single Canadian manufacturer—a sale by Bombardier of 825 subway cars valued at more than one billion dollars.

EDC and the transportation authority concluded a loan agreement of US$ million to support the sale. Also included in the documents signed was a performance-related instrument purchased from EDC which protects the buyer from the non-performance by the supplier. The latter is one of EDC's insurance and guarantees programs.

Speaking during the ceremony, Gerald Regan, Minister of State for International Trade, said that Bombardier's success in obtaining the sale was indicative of Canada's competitive capability in the transit sector. "It is also very satisfying when we consider the central importance of exports and trade in achieving economic recovery," he added.

The transaction represents at least 25,500 person-years of employment in Canada for Bombardier and its large network of suppliers. Bombardier will manufacture the cars at its plants in La Pocatière and Valcourt, Quebec, with final assembly in Barre, Vermont. At present, there are about 625 people employed at the two plants in Quebec.

(see *Bombardier*, page 2)

CA1
T186
-E21



Participating in the Bombardier signing ceremony were, from left to right, Laurent Beaudoin, Bombardier's Chairman; Richard Ravitch, Chairman of the Metropolitan Transportation Authority; the Minister of State for International Trade, Gerald Regan; Ed Lumley, Minister of Industry, Trade and Commerce and Regional Economic Expansion; and Sylvain Cloutier, EDC's President and Chairman of the Board.

Follow-up to CEA's annual convention

The main theme of the Canadian Export Association's annual convention, held in Ottawa recently, was Canada/U.S. trade. Following the convention, *EDC NEWS* had the opportunity to speak with Tom Burns, President of the CEA, on this theme and other subjects covered at the meeting. His remarks are contained in an interview that begins on page 5.

In this issue

The $5-billion corporation ... 2
Board approvals ... 2
Financing agreements ... 3
Awards
Another Canad
Opportu
A succes

LIBRARY
SERIALS
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870

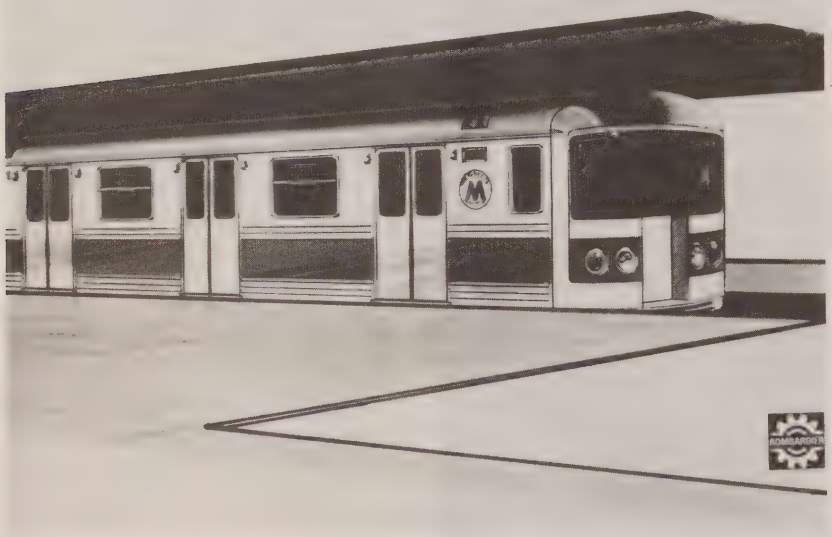
Bombardier *continued*

The number is expected to increase starting in March 1983 and will peak at a little more than 1,000 employees in August 1986.

Bombardier was awarded the contract in May of this year in the face of intense international competition, which included the requirement for EDC financing.

Bombardier is building the cars under a licensing agreement with Kawasaki Heavy Industries of Japan which is supplying 325 identical cars to the MTA. The key elements in the Canadian company's success included price, quality, compatibility with the cars being supplied by Kawasaki, and EDC financing. Delivery of the cars will take place over a three-year period, from mid-1984 to June 1987. Until as recently as the early 1970s, Bombardier was primarily a producer of recreational vehicles. In recent years, the company has diversified into transportation and industrial products; it entered the mass transit field in 1975. The following year, it acquired MLW-Worthington, making Bombardier a major builder and exporter of locomotives through its Rail and Diesel Division. Recent sales in Mexico City, New Jersey and Oregon, together with the MTA order, make Bombardier the leading mass transit vehicle manufacturer in North America.

MTA's order of 825 cars from Bombardier and 325 cars from Kawasaki is part of a five-year capital improvement program for New York's mass transit system. The MTA, created in 1965 as a public benefit corporation of New York State, is responsible for all transportation and transit facilities in the New York City metropolitan area.



Model of Bombardier's graffitti-resistant subway cars that will eventually carry approximately three million passengers a day over New York's 700 kilometres of subway track.

New consultation service aids exporters

The Japan External Trade Organization (JETRO) of Tokyo, Japan, has established a new consultation service, at its branch office in Toronto, to assist Canadian exporters in entering Japanese markets.

The consultants are qualified Japanese executives of major trading companies with operations in Canada. As businessmen themselves, these consultants are well-informed about distribution channels, merchandise, and markets in Japan.

Any firm wishing to take advantage of this service, which is offered free of charge, should contact JETRO's Toronto office at the following address:

The Japan Trade Centre
Suite 700
151 Bloor Street West
Toronto, Ontario
M5S 1T7
Tel.: (416) 962-5050

The $5-billio corporation

The balance sheet showed at the of the third quarter that, for the time in the history of EDC, the corp tion's assets had surpassed the billion mark, an increase of over $ million since December 31, 1981.

The number confirms the gro pattern of the corporation's as which have, on average, increased over 20 per cent per year since its in tion in 1969 when total assets were $ million.

The majority of the corporati assets—$4.5 billion—reflects acco receivable from foreign buyers in s port of Canadian exports.

Board approva for October

The Board of Directors of EDC, October meeting, approved ex financing transactions totalling $2 million involving loans of $248.6 lion and insurance of $10 million to countries.

Export sales that will result if are finalized will create or mai 8,470 person-years of employmer Canada and will involve 89 expo and major suppliers.

An additional 275 person-year employment will result if two line credit are fully utilized.

The transactions involve the fol ing goods and services: oil and gas test equipment; gas processing transmission complexes; recondit ing locomotives; an aircraft; goods services for a pulp mill; elect equipment and services; and mi vehicles.

Details of the transactions and names of Canadian companies ca be disclosed at this time for reaso commercial confidentiality. While board has approved lending and ir ance arrangements in support of ex transactions, a number of comme contracts are not yet finalized.

14 financing agreements recently concluded

EDC recently announced the signing of 14 financing agreements, which are as follows:

- a US$ 750-million loan agreement to support the sale of 825 subway cars by Bombardier Inc. of Montreal to the Metropolitan Transportation Authority of New York (see *Bombardier sale*, page 1)
- a US$ 80-million line of credit agreement with the Republic of Tunisia to assist Canadian exporters competing for sales in Tunisia by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through the Ministry of Planning and Finance. The line of credit will parallel a Cdn$ 20-million line of credit with the Canadian International Development Agency (CIDA). (see *Another market,* page 4)
- a US$ 7.2-million loan agreement to support the sale of a DC-10 flight simulator by CAE Electronics Ltd. of St-Laurent, Que., to Mexicana de Aviación, S.A. (Mexicana) and Aeronaves de Mexico, S.A. (Aeromexico)
- a US$ 7-million multiple disbursement agreement loan to support the sale of pulp and paper equipment and related services by various Canadian manufacturers to Pisa-Papel de Borensa S.A. of Brazil
- a US$ 3.1-million allocation under a line of credit agreement with the Bulgarian Foreign Trade Bank to support a sale of hard gelatine capsule manufacturing equipment including technology, planning and engineering services by Capsule Technology International Ltd. of Windsor, Ont., to Technoimport of Sofia, Bulgaria
- a US$ 3-million line of credit agreement with Sociedad Financiera Credival C.A. (S.F. Credival) of Venezuela to assist Canadian exporters competing for sales in Venezuela by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through a bank
- two allocations of US$ 1.5 million each under lines of credit with Israeli banks to support the sale of off-highway trucks by Euclid Canada Ltd. of Guelph, Ont. One is an allocation under a line of credit with Bank Hapoalim B.M. to support a sale of three trucks to Negev Phosphates Ltd. of Israel and the other is an allocation under a line of credit with United Bank Mizrahi Limited to support a sale of three trucks to Israel Chemicals Ltd.
- a US$ 2.2-million loan agreement to support a sale by Nautical Electronic Laboratories Limited (Nautel) of Hackett's Cove, N.S., to the Republic of Indonesia. The sale involves the supply of low-, medium- and high-power non-directional radiobeacon transmitters, associated antenna-tuning units, antennas, spare parts and accessories, and services, including training courses and installation supervision. The end user of the goods and services will be the Indonesian Department of Air Communication.
- two allocations under a line of credit with Banque Algérienne de Développement to cover amendments to contracts being carried out by Canadian firms in Algeria. An allocation of Cdn$ 1.6 million covers an increase of Cdn$ 1.85 million to a contract held by Saltec Lavalin of Montreal for technical services for the commissioning of a salt refinery. An allocation of Cdn$ 268,000 covers an increase of Cdn$ 320,000 to a contract for the construction of a heavy-equipment training centre by Société de Formation et Assistance Technique Internationale (SOFATI) of Montreal.
- a US$ 472,000 loan agreement to support a sale by Timberland Equipment Limited of Woodstock, Ont., to the Australian Industry Development Corporation (AIDC). The sale involves the supply of a puller, a take-up reel winder, let-off stands and a hydraulic tensioner for the installation of high voltage distribution and transmission power lines.
- a US$ 124,121 allocation under a line of credit with Jugobanka-Udruzena Banka of Yugoslavia to support a sale by DeCloet Ltd. of Tillsonburg, Ont., to Centrotabak of Belgrade for the ultimate use of Boris Kidric, a cigarette manufacturer in Kosovska Mitrovica. The sale involves the supply of tobacco-farming equipment consisting of two mechanical tobacco harvesters, and transplanting, cultivating, spraying and topping attachments for existing equipment.
- a US$ 117,348 allocation under a line of credit with Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE) of Peru to support a sale of tailing treatment equipment by Technequip Ltd. of Weston, Ont., to Minsur S.A. of Peru.

Awards Program for Exporters

Outstanding achievement by Canadian exporters will in future receive special recognition through a newly-established awards program. The purpose of the program will be to acknowledge the important role played by Canadian exporters in the Canadian economy, and to provide public recognition for export efforts.

This announcement was made following the anniversary meeting of the first year of operation of the Export Trade Development Board. The board acts as an advisory group to the Minister of State for International Trade, providing the government with a permanent source of advice on a broad range of export development and promotion policies and issues. During its first year, the board held seven meetings in seven cities across the country.

A five-person committee will recommend candidates for the awards from nominations and applications. It is expected that the first candidates will be selected early in the new year, with the winners to be announced in the Spring.

The basic government award will be a plaque giving the citations. Details of the award guidelines were announced at the Canadian Export Association annual meeting, held in Ottawa from October 17 to 19.

Canadian exporters interested in the awards program should contact the following:

Mr. Nick Della Valle
Department of External Affairs
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 593-7815.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

A line of credit that EDC recently signed with the Republic of Tunisi will assist Canadian exporters competing for sales in Tunisia, by provid ing Tunisian buyers of Canadian capital goods and services with simple and easily-accessible credit facility.

Another market for Canadian exporter

On November 10, 1982, EDC signed a US$ 80-million line of credit with the Republic of Tunisia. This parallels a Cdn$ 20-million line of credit with the Canadian International Development Agency (CIDA).

Under EDC's line of credit, 85 per cent of the sale price of Canadian capital goods and services to buyers in Tunisia can be financed. CIDA's line of credit can be used in parallel with EDC's for projects that meet its criteria of development and Canadian content.

Tunisia's Sixth Plan for Economic and Social Development, which was recently adopted, offers a number of opportunities to exporters of Canadian capital goods and services particularly in the industrial infrastructure, transportation, energy, mines, communications, and agriculture sectors.

The Ministry of Planning and Finance of Tunisia will decide which projects are eligible for allocations under these lines of credit. EDC will have the right of approval of proposed commercial contracts to ensure the acceptability of the project, its benefits to Canada including Canadian content, and the exporter's financial and technical capability. In the case where CIDA will participate in financing a project in parallel with EDC, its participation will be based on similar requirements. It is very important that exporters contact EDC at the earliest possible stage in commercial discussions.

Exporters interested in knowing more about exporting opportuni under Tunisia's Sixth Plan for E nomic and Social Development, sho contact the following:

Mr. Jean Arsenault
African Affairs Division
Trade Development
External Affairs Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5

Tel.: (613) 995-3351
Telex: 053-4124

For further information on the line credit, contact

Didier Delahousse,
Manager,
North and West Africa Departm
Export Development Corporatio
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

Michel Archambault
Development Officer for Tunisia
Canadian International
Development Agency
200 promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G7

Tel.: (819) 997-6777
Telex: 053-4140

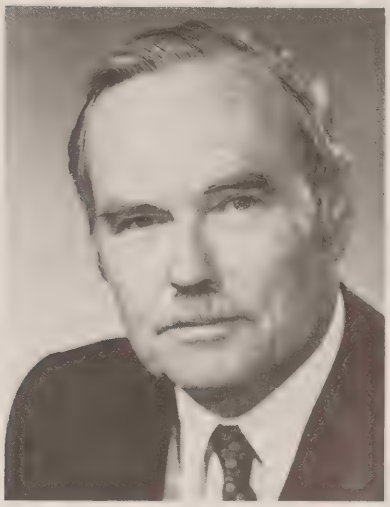


At an informal ceremony in Ottawa, EDC and the Republic of Tunisia signed a US$ 80-million line of credit that will benefit Canadian exporters bidding for projects included in Tunisia's Sixth Plan for Economic and Social Development. Making an address at the ceremony is His Excellency, Rafik Said, Ambassador of Tunisia to Canada. To his right and also representing Tunisia at the signing is Mr. Hassan Abbas, Tunisia's Minister Consular; to his left are Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, and Jean Arès, Senior Vice-President, Export Financing Group at EDC.

If you would like to receive a li of all EDC lines of credit, in pla as of September 30, 1982, write the Editor.

The complete list of lines credit, status as of November 3 1982, will be appearing, alo with the contact list for exporte in the December issue of *ED News.*

An interview with Tom Burns, President of the CEA



The Canadian Export Association held its 39th annual convention in Ottawa October 17 to 19. Following the convention, *EDC News* asked Tom Burns, president of the association, to review what had been accomplished.

Q. *We understand that the informal part of your recent annual meeting focused on government reorganization. Could you tell us something about this?*

A. We focused on several subjects of particular importance to exporters. Firstly, we wanted to get a better handle on the government reorganization which has resulted in the Department of External Affairs taking over trade responsibility. We had some very good presentations from four of the senior people who are concerned with that in External Affairs and in Industry, Trade and Commerce/Department of Regional Economic Expansion. I think their presentations gave people a better appreciation of what this reorganization was aimed at achieving. There is still concern that it isn't all in place. In hard times, we need positive support from the government, and this period of reorganization has diminished somewhat the capacity of the departments to be supportive. However I think people did appreciate the careful outline of the progress that has been made in the reorganization phase.

Q. *Relations between Canada and the United States have taken a high profile in recent months. Naturally, the CEA is very interested and we understand that some important discussions took place on this subject.*

A. Yes, in fact, the Canadian-U.S. trade relations perspective was the main question we tried to cover. The key factor there was a presentation by the Honourable Robert Hormats, who until recently was assistant secretary of state for economic and business affairs in the U.S. government. He emphasized the point that Canada IS very important to the United States. We expressed the view that we need to find the means by which individual issues don't get an unnecessarily high profile to the point where both sides dig in and find it hard to reach solutions. He said some interesting things on that. He proposed some mechanisms to contribute to better mutual understanding of Canada-U.S. problems. I don't know whether they are the right mechanisms or not, but the ideas are certainly worth serious consideration.

Q. *These discussions would naturally lead to the question of competitiveness between Canadian and United States products. That was covered during the panel discussions. Would you like to tell us about it?*

A. Yes, and I think one of the highlights of that afternoon from my point of view was the discussion of Canadian competitiveness vis-à-vis the United States, when we had a view of the research that the Conference Board of Canada has been doing on competitiveness, which shows that Canada has been losing ground. It's been masked by changes in the exchange rates but it's still there and it's a worrisome problem. Ray Pinard, the executive vice-president and chief operating officer of Domtar Inc., talked about the specific problems of the pulp and paper industry in Canada vis-à-vis the United States and I think highlighted some of the issues that all of us have to be conscious of. Then Professor Don Daly of York University set out the results of an extensive study he's done of manufacturing companies in Canada and tried to bring out the common factors that had led to success in manufacturing. First of all, and very importantly, he identified specialization. He said that in a period when tariff protection was coming down, when the world was becoming more competitive, it was clear from his review that companies that had specialized had done better than those which had reacted by diversifying. He was emphasizing, of course, the economies of scale through longer-run production. He also emphasized that most of the companies that had specialized had also found their niche in export markets... that the obverse of specialization is, of course, a bigger market for the specialized product, and by and large, that is not possible within the domestic market. I think that those were quite important points to be underlined in present circumstances.

Q. *And, that led to observations on the parity of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. dollar and how this affects investments?*

A. Yes. Mr. Daly said he had been surprised to find that many Canadian companies are still considering investment plans based on parity between the Canadian and US dollars. He went to some lengths to describe his view that the Canadian dollar exchange rate is likely to remain in its present range for some considerable time and, therefore, that investment decisions might better be based on a view of exchange rates that are closer to what we have now than on parity.

(see *An interview*, page 6)

An interview *continued*

Q. *Could you give us brief impressions on the views expressed by Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of the Export Development Corporation and Mr. Roger Hatch, Chairman of the Export Trade Development Board?*

A. At the next session, Mr. Cloutier gave a very useful review of EDC's progress over the past year. He underlined the problems for all of us of remaining competitive and set out some of the EDC views on that subject. This is an area, of course, where we continue to have some problems, in the sense that the export community's perception is that we are not as competitive in export financing as would be desirable. I believe members of the association were particularly interested in Mr. Cloutier's review of the studies which EDC has commissioned and which describe the benefits accruing to the economy of export finance.

Finally, we heard from the Export Trade Development Board. As you know, our association recommended the creation of such a board in our submission to the Export Promotion Review Committee, headed by Roger Hatch. Mr. Hatch, who is chairman of the new board, went over a number of issues that the board had dealt with over the past year, for example, the national trading corporation concept, the Canagrex legislation, the capacity of the Western Canadian rail transportation system, and the government reorganization. These were all issues with which our association has been very much concerned. The board has accomplished some rather important practical results in its first year of operation and we are very pleased to see it in operation. It is very helpful to have a board, representing business, labour, and government, looking at these subjects and making formal recommendations to the government.

Q. *What would you say are the general feelings of Canadian exporters at this point in time?*

A. I guess that, generally, the feeling I got from the members of the association who attended the convention was that these are very hard times and that the export market has become extraordinarily competitive. Every country is trying to make up for lack of domes demand by trying to find exp markets, so you are seeing more a more people chasing the same, indeed, smaller amounts of busin abroad. It is a real concern of members that all of us involved exporting, whether in the business a labour communities or the governme get our acts together, and that th should be a real focus on ensuring t we are as competitive as possible think that it is clear from the discussic I have had with members that amo the elements that are within our cont as exporters, a great deal has been do to improve competitiveness, in terms slimming down and eliminating un cessary costs. They are pleased to see six-and-five program of the governm but feel that there is more that could done by Ottawa. Clearly, to be succe ful in exporting these days, to match competition, one sees governments a export communities working m closely together right around the wor We need to be confident that this happening in Canada. Now that is n to say the government hasn't been he ful, but we feel even more empha could be placed on this in the future

Opportunities for exporters in Sweden

Exporters are reminded that EDC has concluded US $10 million lines of credit with each of two prominent Swedish banks, Skandinaviska Enskilda Banken and Svenska Handelsbanken. The former bank is the largest in Sweden in terms of assets and income, and operates 367 domestic branches, while the latter bank is the second largest and offers 461 domestic branches. Both banks are very active internationally through their various representative offices.

The lines of credit are available to provide financing support for up to 85% of the contract price of Canadian capital goods and services purchased by Swedish buyers who meet the normal credit requirements of the respective Swedish banks. Although significant currency realignments have taken place during the past year with the Canadian dollar appreciating against the Swedish krona, promising trade opportunities remain in Sweden particularly in the areas of telecommunications, office equipment, computer hardware and instrumentation, and in energy-related products such as oil and gas equipment. The lines of credit are designed to be an effective and efficient means of organizing competitive financing for small- and medium-sized transactions and thus provide excellent support for such potential sales.

Requests for allocations under these lines of credit will be accepted until mid-1983. All contracts submitted for approval must meet EDC's normal requirements including that of Canadian content. Disbursements on approved contracts may take place until late 1983. Both lines of credit offer repayment terms of three and five years depending on the nature of the goods involved.

As is the case with any transaction which EDC may finance, exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of commercial discussions to ascertain the availability and the conditions of financing under the respective lines of credit. The appropriate contacts are as follows:

Mr. T.V. Tran, Area Manager, *or*
Mr. K.M. McDonald
Assistant Credit Officer,
Western Europe Department
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570

Should your Swedish buyers wish t contact the banks to discuss speci details of the lines, they may contact t following representatives of the bar at the telephone numbers listed belo

Skandinaviska Enskilda Banken
Mr. Goeran Hallerstedt
Stockholm: 8 763 50 00
Ms. Annika Samuelsson
Gothenburg: 31 62 10 00
Mr. Carl Sundvik
Malmo: 40 20 60 00

Svenska Handelsbanken
Mr. Bengt Barsk
Stockholm: 8 769 10 00
Mr. Bo Forsberg
Gothenburg: 31 60 00 00
Mr. Goeran Haeggqvist
Malmo: 40 702 00



The Brantford plant of Hamilton Porcelains, Voula Voulakos deburrs linings for ignition transformers.

Hamilton Porcelains Ltd.

Diversification leads to exports around the world

RANTFORD, Ont.—The products Hamilton Porcelains Limited ufactures aren't exactly household ds, but that doesn't matter when have 90 per cent of the North Amer- market for perforated ceramic s for infra-red gas burners and ply most of the 30 potential world s of arc chute components for high- age air-magnetic circuit breakers contactors.

We've had three big winners since we rsified into refractory specialities, we've retained two of them," says . (Tony) Mason, president and gen- manager. "Right now, we need ther one because in this business, can't stand still."

he company began in Hamilton in 2 as a manufacturer of household ery under the name R. Campbell teries, later changed to Hamilton teries Ltd. It switched to low- ion electrical products in 1930 and owing a fire that destroyed the plant 1945, a wholly-owned subsidiary ed Hamilton Porcelains was formed the operation moved to Brantford.

Twenty-five years ago, we could see the usage of low-tension electrical celain would decline and that we ded to diversify—something that is er said than done," Mr. Mason says. would be nice to say that we planned ll, but the fact was that we drifted refractory specialities. Refractory means heat-resistant. Our research and development department was formed and three times we captured more than 50 per cent of the U.S. market with new products."

R.G. (Ron) Robb, director of research, says that both the arc chute components and the ceramic grids for infra-red gas burners have to stand up to tremendous temperatures.

"In the case of the arc chutes, the temperature is mind-boggling—10,000 degrees K, which is plasma," he says. "And the chute has to go from room temperature to cope with that temperature in the time it takes you to clap your hands."

Mr. Robb explains that when a circuit is overloaded, the contact points of the circuit-breaker pull apart and an arc jumps between them. The arc is drawn up into the chute magnetically and enters a labyrinth that quenches it in three stages.

"First, the arc contacts many surfaces, and cooling takes place," he explains. "Then the design of the chute elongates the arc and corrugates it, and further cooling takes place. Finally, the arc is split into very small segments and the process is completed."

The ceramic grids for infra-red gas burners are perforated and an air-gas mixture is fed through them. Tiny flames form at the perforations (up to 7,000 on a grid not much bigger than a cribbage board) and in a few minutes, the surface of the grid itself becomes incandescent—a temperature of about 982 degrees Celsius.

Infra-red gas burners contain a number of individual grids. They have a variety of uses such as in industrial process equipment; commercial and domestic cooling; thawing of ore cars, and poultry and hog brooding, but the biggest single use is in heating hard-to-heat buildings such as factories, warehouses and hockey rinks. The company says that changing to infra-red heating can result in heating savings of from 25 to 60 per cent.

"The units heat what they see, not the air," Mr. Robb explains. "They are aimed at the objects that you want to heat."

Although the chutes and grids are the two main product lines, the company still manufactures low-tension electrical porcelain and makes a number of other refractory specialities. In the course of a year, it manufactures 500 to 1,000 different items. Seventy to 80 per cent of what it makes is exported and the company insures its export credits with Export Development Corporation. Four-fifths of its exports go to the United States and the remainder to customers in Europe, Mexico, Brazil, Japan and India.

reading reference

. . . of interest to exporters

Canada's International Trade Performance: A Survey of Recent Trends

Three developments taking place in world trade could affect Canada's trade in the 1980s. First, the United State's share of world trade is declining. Second, the share of trade in primary products is becoming less important and the share of trade in highly manufactured end products is increasing. Finally, recent trends towards regionalism and increased protection in the world trade environment will have an adverse impact on Canada's trade.

This does not, however, imply that Canada should not attempt to improve the efficiency of manufacturing with the goal of improving incomes and productivity, and improving the competitiveness of our manufacturing sector. Moreover, it is possible that renewed shortages of key natural resources will result in an increased demand for Canadian resource-based products.

The outlook is not entirely bleak. However it should be emphasized that the United States is a slow-growth market, and that currently Canada does not trade extensively with the relatively high-growth areas such as the EEC, OPEC, and newly industrialized countries (NICs). Thus Canada's relative lack of diversification has contributed to a fall in our share of world trade.

These are some of the factors discussed under the heading "Canadian Trade in the 1980s" which is part of the complete survey appearing in the September 1982 issue of The Conference Board of Canada's executive bulletin. The bulletin examines Canada's trade and balance of payments performance in the latter half of the 1970s and discusses a number of trends that will affect trade in the 1980s.

Written by Christopher C. Beckman of the board's Economic Research Group, *Canada's International Trade Performance: a Survey of Recent Trends* is available at a cost of $5.00 to members of the Conference Board of Canada and $15.00 to non-members. It can be obtained by contacting

The Conference Board of Canada
Suite 100, 25 McArthur Road
Ottawa, Ontario K1L 6R3
(613) 746-1261

Cameroon mission opens in Ottawa

The United Republic of Cameroon, which has a signed line of credit agreement with EDC for US$ 100 million, officially opened its Economic and Commercial Mission in Ottawa on November 22. Present at the ceremony were His Excellency, Lucas Zaa Nkweta, Cameroon's ambassador to Canada, on the left in our photograph, and Paul Moyo, who, the same evening, was officially installed as the head of the mission.

The purpose of the mission is to augment trade between Canada and Cameroon. There are many opportunities for Canadian exporters in a number of areas; these include communications, education, electrical, forestry and transportation.



Canadian exporters interested in the Cameroon market should contact

Paul Mayo
Head of Mission
Economic and Commercial Mission of Cameroon
Suite 1104
151 Slater Street
Ottawa, Ontario K1P 5H3
Tel.: (613) 238-4936
Telex: 053-4107

For information on the EDC line of credit, contact

Mr. D. Delahousse, Manager
North and West Africa
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Ouvrages de référence

Canada's International Trade Performance: A Survey of Recent Trends

Trois facteurs internationaux pourraient influer sur le commerce extérieur du Canada au cours des années 80. Premièrement, la participation des États-Unis dans les échanges internationaux s'affaiblit. Deuxièmement, le commerce des matières premières perd de l'importance, tandis que celui des produits finis très perfectionnés s'accroît. Enfin, les récentes tendances au régionalisme et au protectionnisme accru auront une incidence néfaste sur le commerce canadien.

Ceci ne signifie pas cependant que le Canada devrait renoncer à tenter de rendre la fabrication plus efficace en vue d'accroître les revenus et la productivité ainsi que la compétitivité de son secteur manufacturier. D'ailleurs, il est possible que de nouvelles pénuries de ressources naturelles clés stimuleront la demande de produits canadiens dérivés de ressources.

Les perspectives ne sont pas tout à fait sombres. Mais il faut souligner que le marché américain est un marché à croissance lente et qu'actuellement, le Canada ne fait pas suffisamment d'échanges avec les marchés à croissance relativement rapide tels la CEE, l'OPEP et les nouveaux pays industrialisés. Ainsi, par le manque de diversification de ses débouchés, le Canada a affaibli sa part du marché international.

Voilà quelques-uns des aspects qui sont traités sous la rubrique «Canadian Trade in the 1980s» qui fait partie de l'enquête reproduite dans le numéro de septembre 1982 des bulletins de la direction (executive bulletins) du Conference Board in Canada. L'on y examine les échanges commerciaux et la tenue de la balance des paiements au Canada au cours de la dernière moitié des années 70 et précise certaines tendances qui influeront sur les échanges dans les années 80.

Rédigée par M. Christopher C. Beckman du Groupe de recherche en économie du Conference Board, *Canada's International Trade Performance: A Survey of Recent Trends* se vend 5 $ aux membres du Conference Board et 15 $ aux non-membres. Vous pouvez en obtenir un exemplaire en vous adressant au :

Conference Board in Canada
25, chemin McArthur, pièce 100
Ottawa (Ontario) K1L 6R3
Tél. : (613) 746-1261

Mission du Cameroun à Ottawa

Le 22 novembre, la République-Unie du Cameroun, qui a signé avec la SEE une ligne de crédit de 100 millions $ É.-U., inaugurait officiellement sa mission économique et commerciale à Ottawa. Assistaient à la cérémonie Son Excellence M. Lucas Zaa Nkweta, ambassadeur du Cameroun au Canada, à gauche sur la photo, et M. Paul Moyo qui était nommé, à cette occasion, chef de la mission.

On vise, par l'établissement de cette nouvelle mission, à accroître les échanges entre le Canada et le Cameroun. Les perspectives d'exportation au Cameroun sont vastes dans les domaines des communications, de l'éducation, de l'énergie électrique, de la foresterie et du transport.



Les exportateurs canadiens intéressés à se lancer sur le marché camerounais sont priés de s'adresser à :

Monsieur Paul Moyo
Chef de mission
Mission économique et commerciale du Cameroun
151, rue Slater, bureau 1104
Ottawa (Ontario) K1P 5H3
tél. : (613) 238-4936
télex : 053-4107

Pour de plus amples renseignements sur la ligne de crédit :

Monsieur D. Delahousse
Directeur
Afrique du Nord et de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
tél. : (613) 237-2570
télex : 053-4136

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontari
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800 Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building, bureau 14
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.



l'usine de Brantford de Hamilton
rcelains, Voula Voulakos ébarbe des
rnes de transformateur d'allumage.

Hamilton Porcelains Ltd.

La diversification, un gage de succès à l'étranger

BRANTFORD, Ont.—Les produi
briqués par Hamilton Porcelains
mited ne sont peut-être pas des objets
tous les jours, mais cela est sans
portance quand l'on détient 90 % du
arché nord-américain des grilles en
ès pour brûleurs à gaz et à diffusion
fra-rouge et que l'on approvisionne la
upart des 30 utilisateurs internatio-
ux de pièces de boîte de soufflage
ur des disjoncteurs et des conjonc-
rs haute tension à coupure dans l'air
à soufflage magnétique.

«Nous avons connu beaucoup de
ccès avec trois de nos produits depuis
e nous avons diversifié notre gamme
ur englober les produits réfractaires
nous continuons d'en fabriquer
ux», raconte M. A.V. (Tony) Mason,
ésident et directeur général, qui
oute : «À l'heure actuelle, il nous faut
nouveau produit parce que, dans ce
maine, on ne peut rester au point
ort.»

L'entreprise, fondée à Hamilton en
52, fabriquait alors des récipients de
énage sous la raison sociale de R.
ampbell Potteries, avant de devenir
amilton Potteries Ltd. En 1930, elle
t passée aux produits électriques de
sse tension, puis en 1945, après un
cendie qui a rasé l'usine, une filiale à
rt entière du nom de Hamilton Porce-
ins s'est constituée à Brantford.

«Il y a 25 ans, nous pouvions déjà
évoir que la demande pour des porce-
ines électriques à basse tension baisse-
it et qu'il nous faudrait diversifier nos
oduits, mais cela est plus vite dit que
fait, précise M. Mason. Nous aimerions bien dire que nous avions tout planifié, mais en fait, nous sommes tombés sur les produits réfractaires par hasard. Notre service de recherche et de développement a été créé et, à trois reprises, les produits qu'il a conçus nous ont permis de conquérir plus de la moitié du marché américain.»

M. R.G. (Ron) Robb, directeur de la recherche, explique que les pièces des boîtes de soufflage tout comme les grilles de grès pour les brûleurs à gaz et à diffusion infra-rouge doivent pouvoir tolérer des températures très élevées.

«Dans le cas des boîtes de soufflage, la température de 10 000 degrés K défie l'imagination, dit-il. La boîte doit passer de la température ambiante à cette température en moins de temps qu'il faut pour claquer des doigts.»

Selon M. Robb, lorsqu'un circuit est surchargé, les contacts de coupure du disjoncteur se séparent et un arc jaillit entre eux. L'électromagnétisme attire l'arc dans la boîte de soufflage et le fait pénétrer dans un labyrinthe où il est éteint en trois étapes.

«D'abord, l'arc touche plusieurs surfaces et se refroidit, puis la boîte de soufflage a été conçue de sorte que l'arc s'étire, ondule et se refroidit davantage. Enfin, l'arc se désintègre en particules infimes», affirme-t-il.

Les grilles de grès pour les brûleurs à gaz et à diffusion infra-rouge sont perforées et un mélange d'air et de gaz y pénètre. De petites flammes se forment dans les trous (une grille pas plus grosse qu'une planche de crible compte jusqu'à 7 000 trous) et, en quelques minutes, la surface devient incandescente, à une température d'environ 982° C.

Les brûleurs à gaz et à diffusion infrarouge comportent plusieurs grilles distinctes. Ils servent à plusieurs fins, notamment dans les procédés industriels, au refroidissement commercial et domestique, au dégel de wagons de minerais et au réchauffement des poulaillers et des porcheries, mais l'utilisation la plus importante est le chauffage des immeubles difficiles à chauffer tels que des usines, des entrepôts et des patinoires. D'après la direction de Hamilton Porcelains, la conversion à un système de chauffage par rayons infrarouges peut représenter une économie d'énergie de 25 à 60 %.

«Les unités réchauffent les surfaces et non l'air ambiant, explique M. Robb. Elles sont dirigées vers les objets à réchauffer.»

Bien que les boîtes de soufflage et les grilles soient les deux principaux produits, l'entreprise fabrique encore de la porcelaine électrique à basse tension et d'autres produits réfractaires. En un an, elle fabrique entre 500 et 1 000 objets différents. De 70 à 80 % de ses produits sont exportés et l'entreprise protège ses exportations par une assurance-crédit à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations. Les quatre-cinquièmes des exportations sont destinées aux États-Unis et le reste va aux clients européens, mexicains, brésiliens, japonais et indiens.

Entrevue *(suite)*

Q. *Pouvez-vous nous donner vos impressions des exposés de M. Sylvain Cloutier, président du conseil et président de la SEE, et de M. Roger Hatch, président de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur?*

R. Au cours de la séance qui a suivi, M. Sylvain Cloutier a passé en revue les progrès que la Société a réalisés l'an dernier. Il a souligné les problèmes qui se posaient pour nous si nous voulons demeurer compétitifs et a présenté certains points de vue de la SEE à ce sujet. Des problèmes persistent, parce que les exportateurs estiment que le Canada n'offre pas un financement à l'exportation aussi compétitif que possible. Les membres de l'Association ont été particulièrement intéressés par le compte rendu que M. Cloutier a donné des études commandées par la SEE sur les retombées économiques du financement à l'exportation.

Enfin, un représentant de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur, M. Roger Hatch, nous a adressé la parole. Comme vous le savez, dans notre rapport au Comité d'examen des services de promotion des exportateurs présidé par M. Hatch, notre association avait recommandé la création d'une telle commission. M. Hatch a passé en revue certaines questions que la Commission a examinées l'an passé, notamment l'idée d'une société commerciale canadienne, le projet de loi sur Canagrex, la capacité du réseau ferroviaire de l'Ouest canadien et la réorganisation ministérielle. Ces questions nous ont vivement intéressés. La Commission est arrivée à des résultats pratiques importants au cours de sa première année et nous sommes heureux de voir qu'elle fonctionne. Il est très utile qu'une commission représentant les entreprises, les travailleurs et le gouvernement examine ces questions et fasse des recommandations officielles au gouvernement.

Q. *Quelle est, à votre avis, l'humeur des exportateurs canadiens actuellement?*

R. Je crois que les participants au congrès conviennent que la conjoncture actuelle est difficile et que la concurrence sur les marchés d'exportation est phénoménale. Chaque pays essaie de compenser la faible demande nationale par les exportations. Il y a de plus plus d'intéressés qui tentent décrocher des contrats à l'étranger plus en plus rares. Nos membres s vivement préoccupés par le fait nous devons tous, que nous soyons d le secteur privé, dans le secteur pu ou dans le monde syndical, concer nos efforts et tâcher d'être aussi co pétitifs que possible. D'après les ent tiens que j'ai eus avec les memb de l'Association, il ressort que, pou qui est des facteurs qui dépendent exportateurs, nous avons déployé be coup d'efforts pour être plus comp tifs, notamment en éliminant tous frais superflus. Les membres sont sa faits du programme fédéral de rest tion des hausses à 6 et 5 %, mais estiment qu'Ottawa pourrait égalem adopter d'autres mesures. Pour réu de nos jours sur les marchés d'expo tion, pour rivaliser avec les concurre les gouvernements et les exportate doivent se serrer les coudes. Nous vons être confiants que c'est ce qui passe au Canada. Nous ne voulons r lement insinuer que le gouvernem n'a pas fait sa part, mais nous croy qu'à l'avenir, on pourrait faire enc davantage.

Perspectives d'exportation en Suède

Nous rappelons aux exportateurs que la SEE a établi deux lignes de crédit de 10 millions $ É.-U. chacune avec deux importantes banques suédoises, la Skandinaviska Enskilda Banken et la Svenska Handelsbanken. La première, dont l'actif et les revenus sont les plus importants en Suède, comprend 367 succursales, tandis que la seconde est deuxième en importance et possède 461 succursales. Les deux sont très actives à l'échelle internationale grâce à leurs divers bureaux à l'étranger.

Les lignes de crédit permettent de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus aux acheteurs suédois qui répondent aux critères de financement habituels des deux banques suédoises. Bien que les grands réalignements monétaires de la dernière année se soient traduits par l'appréciation du dollar canadien par rapport à la couronne suédoise, il y a néanmoins d'intéressants débouchés commerciaux en Suède, surtout dans les domaines des télécommunications, de l'ameublement de bureau, du matériel informatique et des produits reliés à l'énergie (pétrole et gaz surtout). Les lignes de crédit sont conçues de façon à offrir un montage financier concurrentiel et efficace et à fournir un excellent mécanisme d'appui aux débouchés de petite et de moyenne envergure.

Les demandes d'affectations aux termes de ces lignes de crédit seront acceptées jusqu'à la mi-1983. Tous les contrats soumis doivent respecter les critères habituels de la SEE, y compris celui de la teneur canadienne. Les versements sur les contrats approuvés peuvent se faire jusqu'à la fin de 1983. Les deux lignes de crédit offrent des modalités de remboursement de trois et de cinq ans selon le type de biens.

Comme dans tous les cas de financement par la SEE, les exportateurs sont priés de communiquer avec la Société dès le début des négociations afin de confirmer la disponibilité des lignes de crédit et les modalités de financement. Les responsables à la SEE sont :

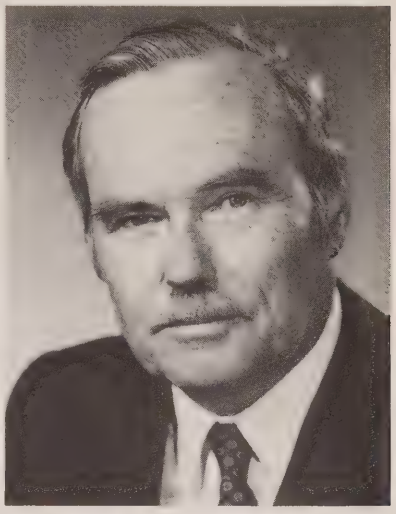
M. I.V. Tran
Directeur de secteur
ou
M. K.M. McDonald
Agent de crédit adjoint
Service de l'Europe occidentale
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570

Advenant le cas où les achete suédois voudraient communiquer a les banques pour discuter de certa détails concernant les lignes de crédit peuvent faire appel aux représenta des deux banques dont les noms numéros de téléphone figur ci-dessous :

Skandinaviska Enskilda Banken
M. Goeran Hallerstedt
Stockholm : 8 763 50 00
M^me^ Annika Samuelsson
Göteborg : 31 62 10 00
M. Carl Sundvik
Malmö : 40 20 60 00

Svenska Handelsbanken
M. Bengt Barsk
Stockholm : 8 769 10 00
M. Bo Forsberg
Göteborg : 31 60 00 00
M. Goeran Haeggqvist
Malmö : 40 702 00

Entrevue avec Tom Burns, président de l'ACE



L'Association canadienne d'exportation (ACE) a tenu son 39e congrès annuel à Ottawa, du 17 au 19 octobre dernier. Au lendemain du congrès, les *Actualités de la SEE* invitait M. Tom Burns, le président de l'Association, à commenter les points saillants. Voici le compte rendu de cette entrevue avec M. Burns.

Q. *Vous avez mis l'accent, au cours de votre congrès annuel, sur la réorganisation ministérielle. Pouvez-vous nous résumer ce qui s'est dit?*

R. Nous avons discuté de plusieurs sujets qui intéressent les exportateurs au plus haut point. Premièrement, nous avons parlé de la réorganisation ministérielle, selon laquelle le ministère des Affaires extérieures s'occupera désormais du commerce extérieur. Quatre hauts fonctionnaires intéressés des Affaires extérieures, de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale ont fait d'excellents exposés qui nous ont permis de mieux comprendre la raison d'être de cette réorganisation. Mais toutes les structures ne semblent pas encore être en place. Dans la conjoncture actuelle, la participation active du gouvernement est essentielle, et cette période de réorganisation a quelque peu empêché les ministères de fournir tout l'appui nécessaire. Je crois que les participants ont bien apprécié l'exposé détaillé des progrès réalisés au cours de cette période.

Q. *Depuis quelques mois, les relations entre le Canada et les États-Unis sont au coeur de l'actualité. Il est normal que l'ACE y soit vivement intéressée et nous supposons qu'il y a eu d'importantes discussions sur ce sujet. Est-ce exact?*

R. Le deuxième sujet à l'étude, et l'un des plus importants, a été celui des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. M. Robert Hormats, qui jusqu'à tout récemment était le secrétaire d'État adjoint aux affaires économiques et commerciales du gouvernement américain, a présenté un exposé à ce sujet. Il a souligné le fait que le Canada était un partenaire commercial très important pour les États-Unis. Quant à nous, nous avons souligné notre besoin de trouver les moyens nécessaires pour que les questions individuelles ne suscitent pas un intérêt démesuré au point où les deux parties s'acharnent et ont du mal à trouver des solutions. M. Hormats a fait des remarques intéressantes à ce sujet et a proposé certains mécanismes qui pourraient nous amener à mieux comprendre les problèmes qui existent entre le Canada et les États-Unis. Je ne peux, à ce stade-ci, me prononcer sur la validité de ces mécanismes, mais ils méritent certainement qu'on les examine de plus près.

Q. *Ces discussions devaient naturellement mener à la question de la compétitivité des biens canadiens par rapport aux biens américains. Cette question a d'ailleurs été abordée lors de la table ronde. Pouvez-vous nous en dire plus long?*

R. Je crois que l'un des points saillants de l'après-midi a été la discussion sur la compétitivité du Canada par rapport aux États-Unis, lorsqu'on nous a fait part des recherches que le Conference Board in Canada a entreprises à ce sujet et qui révèlent que le Canada perd du terrain. Ce problème est camouflé par les variations des taux d'intérêt, mais il persiste et il est même inquiétant. M. Raymond Pinard, vice-président directeur et chef des exploitations chez Domtar Inc., nous a parlé des problèmes propres au secteur des pâtes et papier au Canada par rapport aux États-Unis. Il a fait ressortir certaines questions auxquelles nous devons tous être sensibilisés. Puis, le professeur Don Daly de l'université York nous a présenté les résultats d'une étude approfondie qu'il a faite sur les entreprises canadiennes de fabrication et a souligné les principaux facteurs communs qui ont contribué à leur réussite. D'abord, il a insisté sur la spécialisation. Son étude a démontré que quand le protectionnisme diminuait et que la concurrence internationale s'intensifiait, les entreprises qui s'étaient spécialisées dans un secteur donné avaient mieux réussi que celles qui avaient choisi de diversifier leur production. Il a bien sûr parlé des économies d'échelle en longue période, du fait que la plupart des entreprises qui s'étaient spécialisées dans un secteur avaient réussi à percer les marchés d'exportation et que la contrepartie de la spécialisation était un marché plus vaste pour le produit, ce qui n'est généralement pas possible sur le marché national. J'estime qu'il était très important de faire ressortir tous ces points dans la conjoncture actuelle.

Q. *Cela a-t-il donné lieu à des remarques sur la parité entre le dollar canadien et le dollar américain et son incidence sur les investissements?*

R. Oui et M. Daly s'est dit surpris d'apprendre que de nombreuses entreprises canadiennes fondaient encore leurs plans d'investissement sur la parité entre le dollar canadien et le dollar américain. Il nous a déclaré qu'à son avis, le taux de change du dollar canadien devrait se maintenir à son niveau actuel pendant assez longtemps. C'est pourquoi il estime que les décisions en matière d'investissements devraient tenir compte de taux de change proches des taux actuels plutôt qu'au pair.

(Voir page 6, ENTREVUE*)*

Une ligne de crédit que la SEE signait récemment avec la République de la Tunisie servira à améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Tunisie en fournissant aux acheteurs tunisiens un mécanisme de crédit simple et d'accès facile.

Un autre marché à conquérir

Le 10 novembre 1982, la SEE a aménagé une ligne de crédit de 80 millions $ É.-U. avec la République de la Tunisie et ce, parallèlement à une ligne de crédit de 20 millions $ Can. de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

La ligne de crédit de la SEE servira à financer jusqu'à 85% de la valeur des biens d'équipement et des services canadiens devant être fournis à des acheteurs tunisiens. La ligne de crédit de l'ACDI pourra être utilisée conjointement avec celle de la SEE pour les projets qui répondront à ses critères en matière de développement et de teneur canadienne.

Le VI[e] plan d'expansion économique et sociale récemment adopté par la Tunisie offre de nombreux débouchés aux exportateurs de biens d'équipement et de services canadiens, plus particulièrement dans les secteurs de l'infrastructure industrielle, du transport, de l'énergie, des mines, des communications et de l'agriculture.

Les projets admissibles à des affectations aux termes de ces lignes de crédit seront identifiés par le ministère du Plan et des Finances de la Tunisie. La SEE aura un droit de regard sur les contrats commerciaux proposés et pourra ainsi s'assurer que les projets envisagés, leurs retombées au Canada et leur teneur canadienne, ainsi que la capacité financière et la compétence technique des exportateurs, sont acceptables. La participation de l'ACDI au financement de projets avec la SEE sera fondée sur des exigences du même ordre. Nous profitons de l'occasion pour rappeler aux exportateurs qu'il importe de communiquer avec la SEE dès le début de leurs négociations commerciales.



Lors d'une cérémonie dénuée de caractère officiel à Ottawa, la SEE et la République de la Tunisie ont signé une ligne de crédit de 80 millions $ É.-U. qui sera utile aux exportateurs canadiens qui soumissionneront des projets prévus dans le VI[e] plan d'expansion économique et sociale de la Tunisie. Son Excellence Rafik Said, ambassadeur de la République de la Tunisie au Canada, prononçait, à cette occasion, une brève allocution. On retrouve à sa droite M. Hassan Abbas, ministre consulaire de la Tunisie, et à sa gauche, M. Sylvain Cloutier, président du conseil et président de la SEE de même que M. Jean Arès, vice-président supérieur, Groupe du Financement à l'exportation, à la SEE.

Les exportateurs désireux d'en savoir davantage sur les perspectives d'exportation offertes par le VI[e] plan d'expansion économique et sociale de la Tunisie sont priés de s'adresser à :

M. Jean Arsenault
Expansion du commerce
Division de l'Afrique
Ministère des Affaires Extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-3351
Télex : 053-4124

Pour de plus amples renseignements sur les lignes de crédit, il suffit de communiquer avec l'une des deux personnes suivantes :

M. Didier Delahousse
Directeur
Service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Tél. : (613) 237-2570
Télex : 053-4136

M. Michel Archambault
Agent de développement pour la Tunisie
Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G7

Tél. : (819) 997-6777
Télex : 053-4140

Veuillez écrire au rédacteur en chef pour recevoir la liste complète des lignes de crédit de la SEE, en date du 30 septembre 1982.

La liste complète des lignes de crédit, en date du 30 novembre 1982, paraîtra dans le numéro de décembre des *Actualités de la SEE* tout comme la liste des noms et adresses utiles aux exportateurs.

ignature de 14 accords e financement

a SEE annonçait récemment la si-ture des 14 accords de financement ants :

- une convention de prêt de 750 mil-s $ É.-U. en vue d'appuyer la vente 325 wagons de métro par Bombar-Inc. de Montréal à la Metropolitan nsportation Authority de New York
- une ligne de crédit de 80 millions $ U. avec la République de Tunisie en d'améliorer la position concurren-e des exportateurs canadiens qui t affaire en Tunisie en fournissant acheteurs tunisiens un mécanisme crédit simple et d'accès facile par le chement du ministère du Plan et des ances. Cette ligne de crédit s'ajou-à une ligne parallèle de 20 millions $ qui a été conclue avec l'Agence adienne de développement interna-nal (ACDI)
- une convention de prêt de 7,2 mil-s $ É.-U. en vue d'appuyer la vente simulateur de vol DC-10 par CAE ctronics Ltd. de Saint-Laurent, ébec, à Mexicana de Aviacion, S.A. xicana) et à Aeronaves de Mexico, .. (Aeromexico)
- un prêt à multiples conventions de sement de 7 millions $ É.-U. en vue ppuyer la vente par différents fabri-ts canadiens de matériel de pâtes et ier et de services connexes destinés à a-Papel de Imprensa S.A. du Brésil
- une affectation de 3,1 millions $ U. aux termes d'une ligne de crédit c la Banque bulgare du commerce érieur en vue d'appuyer une vente de tériel de fabrication de gélules et de vices technologiques, de formation et génierie par Capsule Technology ernational Ltd. de Windsor, Onta-à Technoimport de Sofia, Bulgarie
- une ligne de crédit de 3 millions $ U. avec la Sociedad Financiera Cre-al C.A. (S.F. Credival) du Venezuela vue d'améliorer la position concur-tielle des exportateurs canadiens qui t affaire au Venezuela en fournissant acheteurs vénézuéliens un méca-me de crédit simple et d'accès facile le truchement de cette banque
- deux affectations de 1,5 million $ U. chacune aux termes de lignes de dit avec des banques israéliennes en d'appuyer la vente de camions tous rains par Euclid Canada Limited de elph, Ontario. La première affecta-n, aux termes d'une ligne de crédit c la Banque Hapoalim B.M., appuie vente de trois camions destinés à gev Phosphates Ltd. d'Israël. La uxième, aux termes d'une ligne de dit avec la United Bank Mizrahi nited, appuie la vente de trois ca-ons à Israel Chemicals Ltd.

- une convention de prêt de 2,2 millions $ É.-U. en vue d'appuyer une vente à la République de l'Indonésie par Nautical Electronic Laboratories Limited (Nautel) de Hackett's Cove, en Nouvelle-Écosse. Cette vente porte sur la fourniture de balises radioélectriques non directionnelles de grande, de moyenne et de faible puissance, de dispositifs d'accord d'antennes connexes, d'antennes, de pièces de rechange, d'accessoires et de services, y compris la formation et la supervision du montage. Les biens et services sont destinés au ministère des Communications aériennes
- deux affectations aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Algérienne de Développement pour couvrir les modifications apportées à des contrats que des entreprises canadiennes sont en train d'exécuter en Algérie. Une affectation de 1,6 million $ Can. permettra de financer l'augmentation de 1,85 million $ Can. relativement au contrat de services d'aide technique pour la mise en route d'une raffinerie de sel, qui a été décroché par Saltec Lavalin, de Montréal. Une autre affectation de 268 000 $ Can. couvrira l'augmentation de 320 000 $ Can. du contrat de construction d'un centre de formation d'opérateurs de machines lourdes, décroché par la Société de formation et d'assistance technique internationale (SOFATI) de Montréal
- une convention de prêt de 472 000 $ É.-U. en vue d'appuyer une vente de Timberland Equipment Limited, de Woodstock, en Ontario, à la Société d'expansion industrielle de l'Australie. La vente porte sur la fourniture d'un tire-câble, d'un tendeur de bobineuse, de tourets à frein et d'une freineuse hydraulique pour l'installation de lignes de distribution et de transmission de l'électricité à haute tension
- une affectation de 124 121 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec Jugobanka-Udruzena Banka de Yougoslavie en vue d'appuyer une vente par DeCloet Ltée de Tillsonburg, Ontario, à Centrotabak de Belgrade. Cette vente destinée à Boris Kidric, un fabricant de cigarettes de Kosovska Mitrovica, porte sur la fourniture de matériel de culture du tabac, comprenant deux moissonneuses et des outils pour la transplantation, la culture, l'arrosage et l'écimage
- une affectation de 117 348 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Corporacion Financiera de Desarrollo (COFIDE), du Pérou, en vue d'appuyer une vente de matériel de traitement des résidus par Technequip Ltd. de Weston, Ontario, à Minsur S.A., du Pérou.

Nouveau programme de distinction

Les exportateurs canadiens qui se distingueront par leurs réalisations seront désormais récompensés grâce à un programme de distinction honorifique, nouvellement créé à leur intention. Ce programme vise à reconnaître l'importance du rôle de l'exportateur au sein de l'économie canadienne et à rendre hommage publiquement aux exportateurs pour leurs efforts.

Cette annonce a été faite à l'issue d'une réunion marquant le premier anniversaire de la création de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur. Cette Commission, qui agit à titre consultatif auprès du ministre d'État au Commerce international, conseille le gouvernement sur un vaste éventail de politiques et de questions portant sur l'expansion et la promotion des exportations. Au cours de sa première année, la Commission a tenu sept assemblées dans sept villes canadiennes.

Un comité formé de cinq jurés recommandera des candidats à partir des nominations et des propositions reçues. Les premiers candidats en lice devraient être choisis au début de l'an prochain et les noms des gagnants, annoncés au printemps.

Les plaques commémoratives seront offertes par le gouvernement. Les modalités de participation ont été annoncées au cours du congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, qui s'est tenu à Ottawa du 17 au 19 octobre.

Les exportateurs canadiens qui désirent plus de renseignements sur le programme sont priés de communiquer avec :

M. Nick Della Valle
Affaires extérieures Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 593-7815

Actualités de la SEE
est un bulletin mensuel du Service des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :

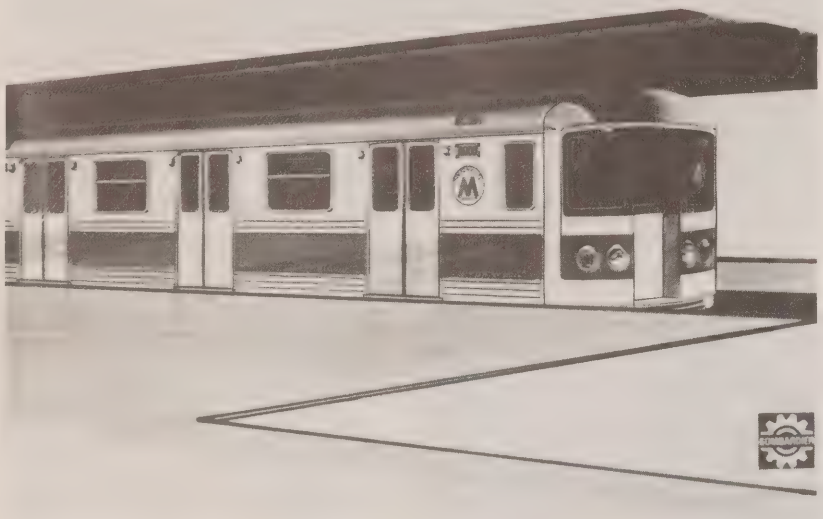
Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
(ISSN 0383-4212)

Bombardier *(suite)*

Bombardier fabriquera les wagons aux termes d'un accord de licence avec Kawasaki Heavy Industries du Japon, qui fournit 325 wagons identiques à la MTA. Au nombre des facteurs clés qui ont joué en faveur de l'entreprise canadienne, citons : le prix et la qualité des wagons, de même que leur compatibilité avec les wagons de Kawasaki, et le financement de la SEE. La livraison des wagons devrait s'étendre sur une période de trois ans, de la mi-1984 à juin 1987.

Jusqu'au début des années 70, Bombardier fabriquait essentiellement des véhicules récréatifs mais, depuis quelques années, l'entreprise s'est engagée dans le secteur des transports et des produits industriels. En 1975, elle s'est lancée dans le secteur des transports en commun et l'année suivante, elle a fait l'acquisition de MLW-Worthington, pour devenir un grand constructeur et exportateur de locomotives, par l'entremise de sa Division des produits ferroviaires et moteurs diesel. Les ventes conclues récemment au Mexique, au New Jersey et en Oregon, de même que la commande passée avec la MTA, font de Bombardier le premier constructeur de véhicules de transport en commun en Amérique du Nord.

Les 825 wagons commandés par la MTA à Bombardier et les 325 de Kawasaki font partie du programme quinquennal d'amélioration des biens d'équipement du réseau de transport en commun de New York. La MTA est une société publique à but lucratif de l'État de New York, qui a été créée en 1965 pour assurer les services de transport et de transport en commun dans la région métropolitaine de New York.



Modèle des wagons de métro antigraffitis qui finiront par transporter environ 3 millions de passagers par jour sur les 700 kilomètres de voies du métro de New York.

Nouveau service offert aux exportateurs

Le *Japan External Trade Organization* (JETRO) de Tokyo, au Japon, vient d'ouvrir, à sa succursale de Toronto, un service de consultation pour aider les exportateurs canadiens à percer les marchés japonais.

Ces experts-conseils sont des cadres japonais provenant des plus grandes entreprises commerciales faisant affaire au Canada. Ces gens d'affaires connaissent à fond les réseaux de distribution, les usages commerciaux et les marchés du Japon.

Les entreprises désireuses de se prévaloir de ce service gratuit sont priées de communiquer avec JETRO à Toronto, à l'adresse suivante :

The Japan Trade Centre
151, rue Bloor ouest
Bureau 700
Toronto (Ontario)
M5S 1T7
Tél. : (416) 962-5050

La société de 5 milliards $

Le bilan de la SEE au troisième ti mestre indique que, pour la premiè fois de son histoire, l'actif de la Société franchi le cap des 5 milliards $, ce q représente une hausse de plus de 1 millions $ depuis décembre 1981.

Ce résultat confirme le profil de cro sance de l'actif de la SEE qui, moyenne, a augmenté de plus de 20 par année depuis la création de Société en 1969. Cette année-là, l'ac était de 293 millions $.

La plus grande partie de l'actif, s 4,5 milliards $, est constituée de créa ces établies au nom d'acheteu étrangers d'exportations canadiennes

Décisions du conseil en octobre

Le conseil d'administration de la SE a approuvé des opérations de finan ment à l'exportation d'une valeur g bale de 258,6 millions $ réparties en des prêts de 248,6 millions $ et des ass rances de 10 millions $ destinés à ne pays.

Si les ventes sont menées à bien, ventes à l'exportation qui en résulter créeront ou maintiendront 84 années-personnes au Canada et intér seront 89 exportateurs et principa fournisseurs.

Un total de 275 années-personn viendront s'ajouter à ce nombre si de lignes de crédit sont utilisées maximum.

Les opérations portent sur des bie et services tels que : appareil d'essai puits de gaz et de pétrole; usines traitement et de cheminement du g biens et services pour la remise à neuf locomotives; un avion; biens et servic destinés à une usine de pâtes; appare lage électrique et services; véhicu d'exploitation minière.

Étant donné la nature confidentie des négociations commerciales, il n' pas possible pour le moment de donn des précisions sur les opérations en sagées ou les entreprises canadien intéressées. Bien que le conseil approuvé les modalités de prêts et d' surances à l'appui des opérations d' portation, certains contrats comm ciaux n'ont pas encore été signés.

Actualités de la SEE

novembre 1982

Vente de wagons de métro par Bombardier à New York

Le 15 novembre, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et la Metropolitan Transportation Authority (MTA) de New York signaient des accords de financement en vue d'appuyer la vente, par Bombardier Inc., de 825 wagons de métro évalués à plus de 1 milliard $. Il s'agissait de la plus grande commande qui ait jamais été accordée à un constructeur canadien.

La SEE et la MTA ont signé un accord de prêt de 750 millions $ É.-U. Parmi les documents signés, signalons la garantie de la SEE qui protège l'acheteur au cas où le fournisseur ne remplirait pas ses obligations. Cette dernière fait partie des programmes d'assurances et de garanties de la SEE.

Au cours de la cérémonie de signature, M. Gerald Regan, ministre d'État du Commerce international, a déclaré que l'obtention du contrat par Bombardier témoignait de la compétitivité du Canada dans le secteur des transports en commun. «Ce succès nous satisfait d'autant plus que les exportations jouent un rôle clé dans le redressement de l'économie», a-t-il précisé.

La vente créera au moins 25 500 années-personnes au Canada, chez Bombardier et ses nombreux fournisseurs. Les wagons seront construits aux usines de Bombardier à La Pocatière et à Valcourt, au Québec, et ils seront montés à son usine de Barre, au Vermont. Actuellement, Bombardier emploie près de 625 personnes à ses deux usines au Québec et cette entreprise prévoit qu'à partir de mars 1983, elle pourra faire augmenter ce nombre, qui passera à un peu plus de 1 000 employés en août 1986.

Le contrat a été décroché par Bombardier en mai de cette année, en dépit de l'âpre concurrence internationale, et stipulait que le financement devait provenir de la SEE.

(Voir page 2 : BOMBARDIER*)*



Participant à la cérémonie de signature, dans l'ordre habituel, MM. Laurent Beaudoin, président de Bombardier; Richard Ravitch, président de la Metropolitan Transportation Authority; Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international; Ed Lumley, ministre de l'Industrie, du Commerce et de l'Expansion régionale et Sylvain Cloutier, président de la SEE.

À propos du congrès de l'ACE

Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis ont constitué le thème principal du congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, qui s'est déroulé à Ottawa récemment. Au lendemain du congrès, les *Actualités de la SEE* a eu l'occasion de discuter de ce sujet et d'autres questions pertinentes avec M. Tom Burns, président de l'Association. Le compte rendu de cette entrevue se trouve à la page 5.

Dans ce numéro

La société de 5 milliards $ ..... p. 2
Décisions du conseil ..... p. 2
Les accords de financement ..... p. 3
Nouveau programme de distinction ..... p. 3
Un autre marché à conquérir ..... p. 4
Perspectives d'exportation ..... p. 6
Un cas de réussite ..... p. 7

Government Publications

91
I 86
E21

EDC NEWS

December/January 1983

ne exposure fee

New EDC policy on export financing harges for exporters

LIBRARY
JAN 20 1983

EDC is changing its policy on charges d by exporters in connection with its port financing services. An exposure is applicable on all new financing nsactions initiated after January 1, 83, and, except in rare circumstances, DC is ceasing to levy finance and se charges. In so doing, EDC seeks to ieve, for Canadian exporters, a sys- n which is simple, certain, fair, and mpetitive.

An information circular titled *Export ancing services: the exposure fee* can obtained by contacting the nearest DC office (see listing on page 8).

In providing export financing—ether through buyer credits where it ds directly to foreign borrowers, or ough supplier credits where it pur- ases promissory notes issued to porters by foreign buyers—EDC as lender takes a combination of fund- ; and repayment risks.

The funding risks arise mainly from need for EDC to provide fixed inter- rate financing to meet officially- pported competition from other untries. EDC commitments must be de well in advance of the require- nt for funds as disbursement periods pically extend over three years after financing is set. Thus, the actual cost funds is not known to EDC at the e of the loan commitment and EDC es the risk that, at the time of fund- , its cost of money in international pital markets may exceed the rates ed with its borrowers—as, in fact, has been the case during recent years.

The repayment risks are those associated with loans not being repaid when due. Thus, as EDC disburses its financing it assumes the repayment risks and, in so doing, it effectively converts credit-based transactions into cash sales for exporters. It has been, and will continue to be, EDC's policy to assume 100% of the repayment risks. This maintains the important benefit of the cash contract for exporters. Otherwise, the arrangements between exporters and their bankers would be much more onerous, if not impossible.

Heretofore, the revenue to cover EDC for assuming this combination of funding and repayment risks has come from a pool of three sources: face rates of interest paid by foreign borrowers, fees from borrowers, and finance and service charges paid by Canadian exporters. In the past, EDC has tried, through negotiations with both borrowers and exporters, to optimize the return from all three sources consistent with the circumstances of international competition.

Henceforth, EDC will assume all funding risks itself. It will no longer ask the exporter to make any contribution to offsetting those risks. It will continue, however, through negotiations with borrowers, to neutralize such risks by seeking as reasonable a return on individual transactions as the realities of international competition allow. Even though the corporation may be limited on the return negotiable from borrowers, it accepts the potential of losses arising from funding risks.

Repayment risks, which EDC assumes completely, are to be covered by payment of the exposure fee. The compensation to the corporation will be commensurate with the risks undertaken on each transaction through fees set at levels competitively comparable with those charged to exporters in other countries. To the extent that such fees, after commitment by EDC to an exporter, are not sufficient to cover actual risk conditions, the corporation accepts its exposure to repayment losses as well.

The exposure fee concept

The repayment risks covered by exposure fees are both political and commercial. They are similar to the risks covered by export credits insurance services and paid for by exporters through insurance premiums as a standard cost of doing business.

The degree of risk varies in accordance with the country, the status of the borrower, and the term of the financing. Since such risks are inherent in every financing transaction, the fee is universally applied. The fee assessed for specific transactions reflects only repayment risk factors and therefore, like insurance, is not negotiable.

Internationa

In most ot
for exporte
repayment r
ported by of
tions. Offic
vary from c
institutions

(See *Exposu*

n this issue

Marine insurance 3
Financing agreements 4
Board approvals 4
Success story 5
Lines of credit 6
Contact list 8

Canada Post Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
OTTAWA

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5

Exposure fee *continued*

Some guarantee other leading institutions. In the majority of circumstances the compensation for assuming the repayment risk—whether by insurance premium or by guarantee fee—is through a charge paid by the exporter. The cost of this protection is assumed in the exporter's pricing structure as a normal cost of doing business.

In most countries, a co-insurance factor is normal. As a result, the exporter retains a portion—often 10% or more—of the repayment liability throughout the credit period which must be reflected on its financial statements as a contingent liability, notwithstanding the payment of the exposure fee. It is also normal in most countries that the exporter pay the full amount of the fee "up-front" before the financing is disbursed.

Frequently, when judging competitive financing, attention is focused on the face rates of interest charged to borrowers. However, the associated risk charges carried in exporters' pricing structures are a standard feature of officially-supported export financing.

The EDC exposure fee

Through this change, EDC seeks to achieve a system for Canadian exporters which is simple, certain, fair, and competitive.

The fee structure reflects risk factors related to the country, the borrower status, and the term of the financing.

For exposure fee purposes, EDC has established a simple four-country classification of relative risk. The borrower status is reflected in a simple two-category classification: sovereign or commercial. A borrower with sovereign status is one which, in the judgment of EDC, effectively carries the full faith and credit of its country's national government. Finally, the degree of repayment risk increases as the financing term lengthens. For the exposure fee structure, a simple concept of "exposure term" applies which is the length of time from the first scheduled disbursement of funds by EDC to the last scheduled repayment by the borrower to EDC. With respect to coverage, EDC will continue to assume 100% of the repayment risk associated with the financing it provides.

A simple, straightforward quotation system will apply. In buyer credit situations, the exposure fee will be quoted to the exporter as a percentage of the EDC financing to be provided. For supplier credits, an increment equivalent to the exposure fee in a buyer credit situation will be included in the discount rate quoted.

Since the exposure fee structure is simple, an exporter can obtain on an informal basis both quick and early advice on the likely dimension of the fee applicable to a given transaction. The only factors to be specified are the country, the status of the borrower, the expected disbursement period, and the expected repayment period.

In the development of a financing transaction, up to a formal exposure fee quotation, the exporter can be informed with simplicity and reliability what the exposure fee would be, given the latest estimate of exposure term. Thus, the exporter can proceed with commercial negotiations knowing the cost of charges associated with the financing available from EDC.

Payment of the exposure fee is made by the exporter as disbursements are made by EDC and in proportion to those disbursements, or, in supplier credit situations, as notes are purchased by EDC.

The exposure fee system will be fair for all exporters. The amount of the exposure fee is set solely in terms of the risk factors and the required amount of EDC financing. An exposure fee will be a condition of all EDC financing and quotations will not be negotiable. Fairness is ensured since all exporters are subject to exactly the same fee-setting criteria. The fees payable by individual exporters are commensurate with the risk EDC assumes in financing individual transactions. Thus, exporters in low risk situations will not be underwriting those in high risk situations.

Furthermore, since the exposure fee is a charge which covers repayment risk factors only, it will not be varied by EDC to maximize its total yield on individual transactions.

Relative competitiveness

The EDC exposure fees are similar in concept and amount to the systems of most other countries. Thus, the cost of doing business associated with export financing to be carried by Canadian exporters will be comparable to that of their officially-supported competitors.

EDC, however, assumes 100% of the repayment risk. There is no co-insurance factor. Additionally, EDC allows payment of the fee in accordance with the disbursement schedule. It does not require full payment "up-front."

The standard international custo with these types of fees, as is the ca with credits insurance premiums, is n to publish the fee schedule. Fees a quoted to exporters on the basis of sp cific transaction characteristics. Hov ever, from its research, EDC can sta confidently that its fee structure com pares favourably with other countries

EDC interest rates

EDC has been, and will continue t be, unique among the world's offici export financing organizations in that does not provide financing at poste rates of interest. EDC has operated flexible, negotiated rate system, seekir to achieve on each transaction the be return possible for Canada consiste with international competitiveness.

EDC has a minimum lending yie structure which is set from time to tin by its Board of Directors. There are tw major determinants in setting this stru ture. They are the anticipated real co of funds to EDC and the internation competitive structure. The major infl ence on the international competiti scene is the consensus arrangement the Organization for Economic Coo eration and Developme (OECD). Canada, along with all oth OECD countries, has agreed to abide that arrangement.

Accordingly, EDC's *minimum* fa rate of interest to foreign borrowers w *not* be below the applicable consens minimums, nor will EDC exte repayment terms beyond the consens maximums, provided its competit also abide by those consensus star ards. EDC officers will, however, co tinue to seek wherever competitiv possible the most reasonable retu achievable for Canada within t framework.

What is important for exporters that EDC will *not* seek to maximize yield by varying the exposure charged to the exporter. Thus, unc this new "exposure fee" policy, t exporter's position will be distinguish from the process of optimizing retu for EDC through negotiations w borrowers. The existing system of EI management letters on offers of fina ing will be maintained, so exporters w be aware of specific financing ter offered and be able to judge over transaction competitiveness.

This article only summarizes exposure fee policy. All exporters urged to contact EDC to obtain information circular and advice on application of the exposure fee to th particular circumstances.

Marine Insurance

Disaster at sea can happen anytime



Every year there are incidences of fire board ships, collisions at sea, ships ging down, and inefficient loading or loading procedures that lead to damae of goods. And, even in the twentieth ntury, piracy on the high seas is not heard of.

These risks, and other marine-related ks, have to be covered by a marine surance policy that should be in force r the entire period during which the ods are waterborne. Although you ay have an EDC credit insurance poli, it does not insure you against marine ks.

Marine insurance was the topic of scussion in the first of a series of inuse seminars designed to provide DC employees with a broader underanding of export practice from the rspective of the export industry. The minar, held in December, dealt first of with the significance of INCOERMS, and stressed how very impornt it is to exporters that these be derstood and negotiated. Marine surance itself was dealt with in depth the invited speaker, Jerry Rysanek, pert in Marine Insurance Policy evelopment for the Government of nada and with many years of expence in the field.

As an exporter, it is wise to be aware all the possible risks to which a shipent may be subjected at sea and to sure that the necessary precautions e taken. Nothing should be left to ance. Marine insurance is not expenve in proportion to the cargo's value, d the cost of not having it may be sastrous.

In every export transaction it is essential that the parties identify and agree a) who arranges and pays for the carriage of goods from one point to another; b) who bears the risk if the operations go wrong; c) who bears the risk of loss of or damage to goods in transit. It was for the purpose of addressing these problems that the International Chamber of Commerce negotiated INCOTERMS 1980, a standardized set of trade terms accepted by major international trading countries; they are the standard shorthand expressions used by most exporters throughout the world to define the terms of a contract. The Incoterm must be clearly indicated on the contract—it does not apply automatically.

The trade terms range all the way from DDP (Delivery Duty Paid), indicating that delivery costs and risks will be met by the seller, to EXW (Ex Works), in which case the buyer will be totally responsible for the goods from the moment they leave the seller's warehouse.

The prime function of Incoterms is to "determine at what points the seller has fulfilled his obligations so that the goods in a legal sense could be said to have been delivered to the buyer." The secondary functions are to identify who provides export and import licences, the nature and type of documents to be provided, the extent of insurance protection, the duty to notify the other party of any arrangements to be made, the duty to pack the goods, and the duty to pay for checking operations.

Surprisingly little attention is paid to the question of marine insurance, and yet, look around your office, look around your home, and think briefly of the number of items which were imported into Canada, most of them by sea. Marine traffic accounts for a considerable proportion of items imported and exported.

Marine insurance existed as long ago as 1000 B.C. but, in the sense that we know it today, marine insurance began with a man called Mr. Edward Lloyd in a coffeeshop in London in the early 1700s, and over the years Lloyd's has maintained its reputation. Today, however, although similar protection is provided by Canadian companies, it is somewhat disappointing to note that only $50 million of the $200 million of marine insurance business generated in Canada each year is being placed with Canadian companies.

The type of policy most frequently used today by both exporters and importers is the cargo open policy, as this can be tailored exactly to one's needs by simply adding one of numerous types of endorsement. In addition, trade clause endorsements may be added to ensure the special conditions required for specific cargoes like frozen foods, apples, sugar, and so on. Contingency insurance covers certain situations that may arise which leave the exporter unprotected.

(See *Marine Insurance,* page 4.)

Marine Insurance *continued*

Another example is increased value insurance: should there be an increase in the price of a bulk commodity like sugar, for example, between leaving Cuba and arriving in Montreal, this type of endorsement can cover for the loss of potential profit. You can be covered against the risk of "seizure" of goods which have to pass through a third country to their destination, for war risks, and for many more potential occurrences.

Vessels must be classified to be eligible for insurance, i.e., they must satisfy the requirements of various shipping registers (such as Lloyd's Registry of Shipping, American Bureau, or Bureau Veritas) for the intended trade. Canadian insurance companies prefer not to underwrite cargo which is to be shipped in a vessel more than a certain number of years old; this type of business is insurable at a price, but must be referred to the major centres of London or New York.

Exporters should certainly obtain the best available marine insurance, and should take a hard look at the need for contingency insurance.

In addition, Incoterms should be fully understood, negotiated effectively with the buyer, and included as a condition in the export sales contract. The chances of financial loss are greatly reduced by taking such precautions. The time and small cost required now more than compensate for the catastrophic losses which might otherwise occur if the goods ar uninsured and the contractual term have not been properly addressed.

In future seminars EDC hopes t draw upon the expertise of an interna tional banker, a lawyer, and experts i other areas of export practice; it is als possible that a similar series might b developed for exporters in major cer tres across the country.

A full listing of INCOTERMS 1980 available, at $12.50 plus postage an handling, from

Canadian Council, International
Chamber of Commerce
Suite 1630
1080 Beaver Hall Hill
Montreal, Quebec H2Z 1T2

Tel.: (514) 866-4334

Financing agreements signed

EDC recently announced the signing of eight financing agreements, which are as follows:

- a Can.$ 5-million line of credit agreement with Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. of the German Democratic Republic (G.D.R.) to assist Canadian exporters competing for sales in the G.D.R. by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through the bank

- a US$ 2.1-million allocation under a line of credit agreement with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. of Czechoslovakia to support a sale by H.A. Simons (Overseas) Ltd. of Vancouver to Technopol of Czechoslovakia of additional goods and services for the Ruzomberok pulp mill project

- a US$ 1.1-million financing agreement to support the sale of a DHC-6 Twin Otter aircraft by the de Havilland Aircraft of Canada Limited of Downsview, Ont., to Banco de Bogota of Columbia. The transaction involves the financing of one of 10 Twin Otters sold earlier to Aerolineas Centrales de Colombia S.A. (ACES). Banco de Bogota will lease the aircraft to ACES through Leasing Bolivar S.A.

- two note purchase agreements totalling US$ 1,003,798 to support two sales by Champion Road Machinery Limited of Goderich, Ont., to Colombia. The agreements are a US$ 639,105 note purchase agreement to support the sale of eight Model 710-A motor graders to the Municipality of Santiago de Cali, Colombia (the note is guaranteed by Banco de Colombia) and a US$ 364,693 note purchase agreement to support the sale of six Champion Model 720-A motor graders to the Municipality of Medellin, Colombia (the note is guaranteed by Banco Popular of Columbia).

- a US$ 292,845 allocation under a line of credit agreement with the Bulgarian Foreign Trade Bank to support the sale of an instrument landing system and associated services for Varna Airport by Philips Electronics Ltd. of Scarborough, Ont.

- a forfaiting of four promissory notes totalling US$ 117,300 to support a sale of lock-making machinery by Ilco Unican Inc. of Montreal to Ilco Unican (H.K.) Ltd. of Hong Kong for the ultimate use of Gaungchau Lock Corp. of Gaungchau, China. The notes were issued to Ilco Unican Inc. by Ilco Unican (H.K.) Ltd. and are guaranteed by the Bank of Montreal.

- a forfaiting of six promissory notes totalling US$ 83,300 issued to Jarvis Clark Company Limited, of Burlington, Ont., for the sale of a mining vehicle to Compania Minerales Santander Inc., of Peru. The vehicle is manufactured at the company's plant in North Bay, Ont.

Board approval

The Board of Directors of EDC, at i November meeting, approved expo financing and insurance, supportin potential sales of up to $2.135 billion t seven countries.

Export sales that will result if transa tions are finalized will create or mai tain in the order of 10,000 person-yea of employment in Canada and w involve 15 exporters and maj suppliers.

The transactions involve the follo ing goods and services: managemen operations and procurement services; remote-controlled submersible vehicl underground drilling equipment ar related spare parts; engineering, supp and installation of telecommunicatio equipment; airline advisory service and one printing press and a collator.

Details of the transactions and t names of Canadian companies can n be disclosed at this time for reasons commercial confidentiality. While t board has approved lending and insu ance arrangements in support of expo transactions, a number of commerci contracts are not yet finalized.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

sson & Bisson Inc.

A family business on the edge of James Bay



Unloading of a Bisson & Bisson truck and simultaneous feeding of a hydraulic logging machine that can cut up to fifteen logs at a time.

ATAGAMI (QUEBEC)—For many ple, Northern Quebec is synony- us with great bodies of water and dro-electricity. But the bustling activ- at Bisson & Bisson Inc., on the edge ames Bay, is a reminder of the prov- e's vast coniferous resources. Now t operations are mechanized, this tagami family business can produce to 240,000 board feet of lumber per .

he lumber mill, which was estab- ed in the late fifties by the Bisson thers, has been wholly-owned by the ppolyte Ayotte family since 1979. siness is booming at Bisson & Bisson, ere some 50 million board feet are oduced each year. Sixty-five percent production is exported, with approx- ately 24 million board feet going to U.S. and 8 million to Europe and the ddle East. Mr. Hippolyte Ayotte, sident of Bisson & Bisson, counts on orts to pull the company through d times. The local lumber market in itibi, Montreal and Toronto is in a mp, and that means looking farther ld for new markets and being willing work harder, according to Mr. otte. "You have to think business 24 urs a day, especially in times of reces- n," he emphasizes.

Mr. Ayotte is particularly proud of company's success in the United States: "The United States is a huge market with vast potential. . . . It's a market we are familiar with, so it's relatively easy to do business there. And if demand slackens in one state, you try another."

Daniel Ayotte, the president's son, is a mechanical engineer who is presently supervising the construction of a second dryer that will increase company production and boost export sales. Daniel, who engineered the mechanization of company operations, means to make the dryers more economical by minimizing energy costs. Ten percent of the planing waste is presently stored in a silo, waiting to be fed into the huge boiler that keeps the dryer operating at full capacity. "The dryer the wood, the lighter," he explains, "and the lighter the wood, the lower your freight costs are."

The remaining sawdust is sold to the CIP plant at La Tuque for cardboard. Bisson & Bisson's entire woodchip production, or 110,000 tons per year, is sold to CIP and Domtar of Donnacona.

Hippolyte Ayotte is proud of his wood. He describes it as a very dense, heavy wood per cubic foot. In this northern area, where the growing season is short, the diameter of a hundred-year-old tree rarely exceeds nine inches, and the average height is 35 feet. Ninety-five per cent of company production is based on white and black spruce, with fir accounting for the rest.

Mr. Ayotte stresses the federal government's role in the development of his company through financial assistance provided by the former Department of Regional Economic Expansion (DREE). In the early seventies, DREE intervened to help reconstruct the sawmill, which had been destroyed by fire, and twice to support extension and mechanization projects. Mr. Ayotte also appreciates the assistance of the Export Development Corporation: "We're not qualified to decide whether or not a foreign country poses particular risks or not. EDC has all the relevant information, and if it approves a country, I can rest assured that the country is solvent."

There's nothing like hard work to overcome isolation in the North. There is a friendly atmosphere in the lumber camp and the sawmill that is rarely found in a company the size of Bisson & Bisson. Of the 60 workers and their families who settled in Matagami, over 30 have chosen to live on-site near the sawmill. Mr. Ayotte is pleased with this arrangement: "In these hard times, it's best to develop a close working relationship with your employees."

Lines of credit — status as of November 30, 1982

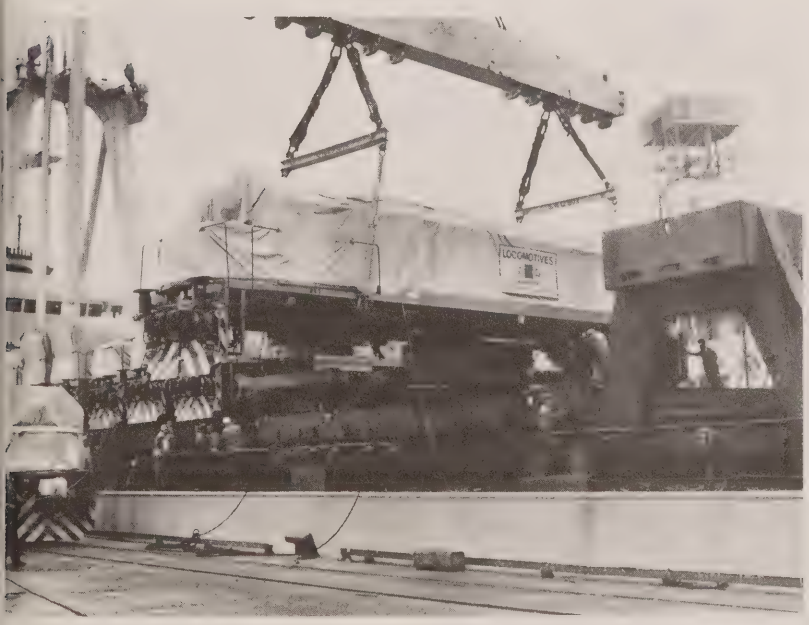
COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (NOV. 30, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Can. $726,055,267 2) 1 mon. (Dec. 31/82) 3) long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Algiers)		
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) US $10,000,000 2) 10 mos. (Sept. 30/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		general purpose
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janiero S.A. (BANERJ)	1) US $10,000,000 2) 10 mos. (Sept. 29/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janiero S.A. (BANERJ) Av. Nilo Pecanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janiero S.A. (BANERJ) 500 Park Avenue New York, N.Y. 10022	general purpose
BRAZIL Banco Real S.A.	1) US $5,000,000 2) 1 mon. (Dec. 18/82) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Sr. Paulo Meira, Gerente, International Division Banco Real S.A. Av. Paulista 1374 Sao Paulo, Brazil	Mr. Howard C. Fines Vice-President Real (Canada) Finance Co. Ltd. (Toronto)	general purpose
BULGARIA Bulgaria Foreign Trade Bank	1) US $6,562,155 2) 9 mos. (Aug. 31/83) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselin Karadjov Director Mr. Iliya Iliev Chief of Division		
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy & Plan	1) US $79,500,000 2) 6 mos. (May 26/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Modi Adama Director of Programs or Mr. Jean-Baptiste Djoumessi Deputy Director of Programs	Mr. Paul Moyo Head of Mission Commercial and Economic Mission of Cameroon (Ottawa)	
CHINA Bank of China	1) $1,993,200,000 2) 21 mos. (Aug. 21/84) 3) long	D.O. Curtis Manager Asia	Zhang Hui Deputy General Manager		Contact EDC early for line of credit details.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US $10,000,000 2) 6 mos. (June 1/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. K. Estrup Madsen Deputy Manager International Division (Copenhagen)		repayment terms of 3, 5 or 7 years available
FINLAND Union Bank of Finland	1) US $5,000,000 2) 7 mos. (June 30/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Tuomo Ropponen Manager, Import Credit (Helsinki)		repayment terms of 3 or 5 years available
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can. $5,000,000 2) 24 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations		general purpose
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US $5,803,262 2) 7 mos. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General, Manager (Budapest)		
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US $5,000,000 2) 8 mos. (July 30/83) 3) medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. E. Toaff Manager Foreign Trade Department Tel Aviv, Israel	Mr. Amnon Barnoy Representative (Toronto)	ideal for small- and medium-sized export contracts
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US $7,190,600 2) 7 mos. (June 18/83) 3) medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Mr. Marcel Stein General Manager's Assistant International Division Tel Aviv, Israel	Mr. Uraam Sadmy Bank Leumi Representative (Toronto)	ideal for small- and medium-sized export contracts
ISRAEL United Mizrahi Bank Limited	1) US $3,500,000 2) 6 mos. (June 12/83) 3) medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President Tel Aviv, Israel	Mr. M. Krauz President United Mizrahi Bank Trust Company (New York)	ideal for small- and medium-sized export contracts
PHILIPPINES DBP	1) US $10,000,000 2) 5 mos. (Apr. 2/83) 3) medium	P.A. Foran Manager Pacific	Mr. R. Palmiery Acting Manager (Manila)		general purpose
SINGAPORE Bank of Montreal Asia Limited	1) US $10,000,000 2) 5 mos. (Apr. 5/83) 3) medium	D.O. Curtis Manager Asia	Mr. Han Vo-ta Deputy Manager	Michael Joyce International Division (Toronto)	Eligible countries include Australia, Hong Kong, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, and Thailand

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Lines of credit — status as of November 30, 1982 *continued*

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (NOV. 30, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US $10,000,000 2) 7 mos. (June 15/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Göran Hallerstedt Assistant Area Manager (Stockholm) Ms. Annika Samuelsson Assistant Vice-President (Gothenburg) Mr. Carl Sundvik Vice-President (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years available
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US $10,000,000 2) 8 mos. (July 29/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Bengt Barsk Assistant Vice-President Central International Division (Stockholm) Mr. Bo Forsberg (Gothenburg) Mr. Goeran Haeggquist (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years available
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US $80,000,000 2) 12 mos. (Nov. 10/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la Coopération Bilatérale		The line of credit parallels a Can. $20 million line of credit with the Canadian International Development Agency
UNITED KINGDOM Royal Bank of Scotland Ltd.	1) US $5,000,000 2) 1 mon. (Dec. 29/82) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Walter L. Stewart Manager (International) (Edinburgh)		repayment terms of 3 or 5 years available
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C.A.	1) US $3,000,000 2) 9 mos. (Aug. 17/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Faruk Abi Hassan Vice-President (Caracas)		general purpose
YUGOSLAVIA Association of Yugoslav Banks	1) US $486,152,572 2) 9 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit have been signed with 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (US $70.0 million) 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (US $30.0 million) 3. Jugobanka—Udruzena Banka of Beograd (US $30.0 million) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka of Skopje (US $5.0 million) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka of Ljubljana (US $50.0 million) 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (US $30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka of Novi Sad (US $50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (US $20.0 million) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka of Sarajevo (US $30.0 million)

*medium: 7 years or less
Long: more than 7 years



Railway locomotives, destined for Egypt, were loaded recently onto a ship at the Port of Halifax. The 30 locomotives, built in London, Ontario, by the diesel division of General Motors of Canada Ltd., represent the second last part of an order of 143 locomotives purchased by the National Organization of Egyptian Railways from General Motors. The sale involves parallel loan agreements with the National Organization of Egyptian Railways of $109 million from EDC and $26.35 million from the Canadian International Development Agency. Both agreements were signed during the summer of 1981.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

CONTACT LIST FOR EXPORTERS

Export Development Corporation

HEAD OFFICE

110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARES
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President, Legal Services
& Secretariat

EXPORT FINANCING GROUP: MARTIN BAKKER, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

ROGER PAQUETTE
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

FORFAITING DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

PETER FORAN
Manager

ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

EXPORT INSURANCE GROUP: GLEN HAMMOND, Vice-President, Regional Operations

IN VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

REG HUNT
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

ART TUCKER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

TOM KEATING
Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

IN TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 360-8443

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

BOB MISON
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

IN MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 876-2840

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

IN HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

SERGE RUBSOFF
Client Services Officer

NOMS ET ADRESSES UTILES AUX EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL

110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

JEAN ARÈS
Vice-président supérieur
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

DON KEILL
Vice-président supérieur
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Vice-président supérieur
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président des Services juridiques
et Secrétaire

GROUPE DU FINANCEMENT À L'EXPORTATION : MARTIN BAKKER, Vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

ROGER PAQUETTE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

SERVICE DU FORFAITAGE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

PETER FORAN
Directeur

SERVICE DE L'ASIE

DON CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

GROUPE DE L'ASSURANCE À L'EXPORTATION : GLEN HAMMOND, Vice-président, Opérations régionales

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

REG HUNT
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la Promotion commerciale

ART TUCKER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

TOM KEATING
Agent de la promotion commerciale

RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 360-8443

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la Promotion commerciale

GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

BOB MISON
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800 Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 876-2840

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la Promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exporta
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

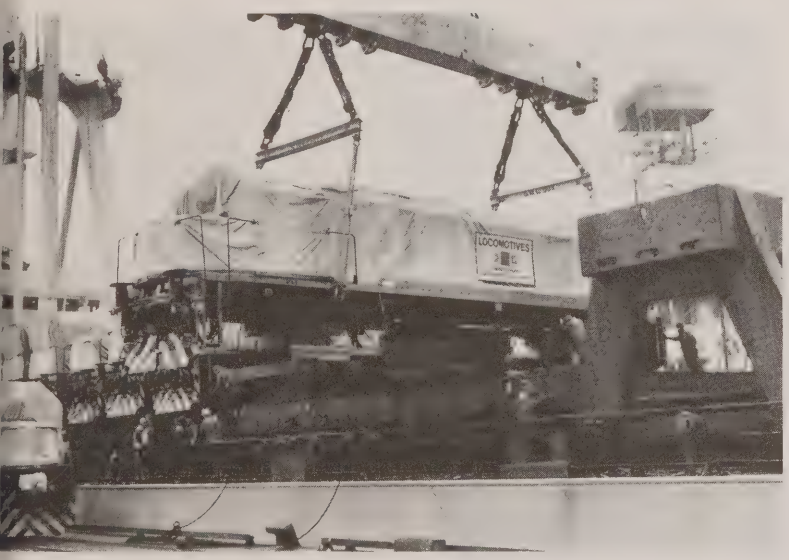
CONNLA WOOD
Directeur

SERGE RUBSOFF
Agent des services aux clients

Situation des lignes de crédit au 30 novembre 1982 *suite*

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 30 NOV. 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA S.E.E.	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
SINGAPOUR Bank of Montreal Asia Limited	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 5 mois (5 avril 1983) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Asie	M. Han Vo-ta Directeur adjoint	M. Michael Joyce Division des opérations internationales (Toronto)	Pays admissibles : Australie, Corée, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaysia, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour et Thaïlande
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 7 mois (15 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Goran Hallerstedt Directeur adjoint (Stockholm) M^{me} Annika Samuelsson Vice-présidente adjointe (Göteborg) M. Carl Sundvik Vice-président (Malmö)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 8 mois (29 juil. 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Bengt Barsk Vice-président adjoint Division centrale des opérations internationales (Stockholm) M. Bo Forsberg (Göteborg) M. Goeran Haeggquist (Malmö)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
TUNISIE République de Tunisie	1) 80 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (10 nov. 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale		Cette ligne de crédit s'inscrit en parallèle à celle de 20 millions $ Can. qui a été conclue avec l'Agence canadienne de développement international
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C.A.	1) 3 000 000 $ É.-U. 2) 9 mois (17 août 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Faruk Abi Hassan Vice-président (Caracas)		Portée générale
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 486 152 572 $ É.-U. 2) 9 mois (12 août 1983) 3) à moyen et à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la SEE		Des lignes de crédit distinctes ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70 millions $ É.-U.) 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.) 3. Jugobanka — Udruzena Banka de Belgrade (30 millions $ É.-U.) 4. Stopanska Banka — Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.) 5. Ljubljanska Banka — Zdruzena Banka de Ljubljana (50 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka — Udruzena Banka de Novi Sad (50 millions $ É.-U.) 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.) 9. Privredna Banka Sarajevo — Udruzena Banka de Sarajevo (30 millions $ É.-U.).

*Moyen terme : moins de sept ans
Long terme : plus de sept ans



s locomotives canadiennes à destination de l'Égypte ont été chargées récemment au t de Halifax. Construites à London, en Ontario, par la division du diésel de la mpagnie General Motors du Canada, ces 30 locomotives représentaient l'avant-nier envoi d'une commande de 143 locomotives achetées par l'Organisation des mins de fer égyptiens. Cette vente a été rendue possible grâce à un prêt de 109 llions $ de la SEE ainsi qu'à un prêt de 26,35 millions $ de l'Agence canadienne de eloppement international. Les deux accords de financement ont été signés au cours l'été 1981.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des Communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

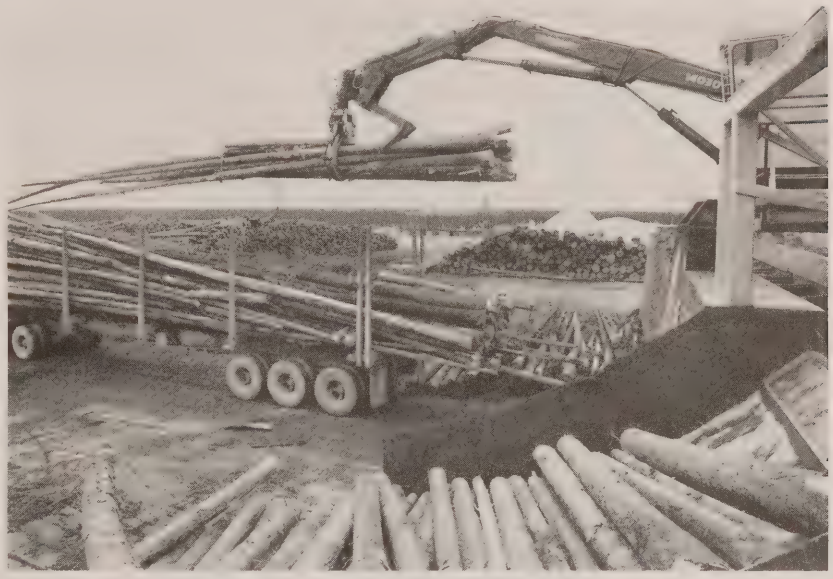
Situation des lignes de crédit au 30 novembre 1982

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 30 NOV. 1982) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA S.E.E.	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de développement	1) 726 055 267 $ Can. 2) 1 mois (31 déc. 1982) 3) à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mohammed Amamra Directeur des études et des relations financières internationales (Alger)		
BRÉSIL Banco Real S.A.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (18 déc. 1982) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Paulo Meira Chef de la division internationale Banco Real S.A. Av. Paulista 1374 Sao Paulo, Brésil	M. Howard C. Fines Vice-président Real (Canada) Finance Co. Ltd. (Toronto)	Portée générale
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 10 mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Simao Marques Chefe de Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Avenida Paulista, 1776 Sao Paulo, Brésil		Portée générale
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 10 mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M^{me} Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janerio S.A. (BANERJ) Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	M. Robert Senkfor Directeur principal Banco de Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) 500 Park Avenue, New York, N.Y. 10022	Portée générale
BULGARIE Banque bulgare du commerce	1) 6 562 155 $ É.-U. 2) 9 mois (31 août 1983) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselin Karadjov Directeur M. Iliya Iliev Chef de division		
CAMEROUN République du Cameroun — Ministère de l'Économie et du Plan	1) 79 500 000 $ É.-U. 2) 6 mois (26 mai 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Modi Adama Directeur de la programmation M. Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint de la programmation	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale à Ottawa	
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ 2) 21 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Service de l'Asie	M. Zhang Hui Directeur général adjoint		Communiquez avec la SEE dans les meilleurs délais pour obtenir des précisions sur cette ligne de crédit.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 6 mois (1er juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M.K. Estrup Madsen Directeur adjoint de la Division des opérations internationales (Copenhague)		Possibilités de remboursement en 3, 5 ou 7 ans
FINLANDE Union Bank of Finland	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 7 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Tuomo Ropponen Directeur Crédits à l'importation (Helsinki)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 5 803 262 $ É.-U. 2) 7 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur général adjoint (Budapest)		
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël B.M.	1) 7 190 600 $ É.-U. 2) 7 mois (18 juin 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. Marcel Stein Chef adjoint de la Division des opérations internationales Tel Aviv, Israël	M. Uraam Sadmy Représentant de la Banque Leumi (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL United Mizrahi Bank Limited	1) 3 500 000 $ É.-U. 2) 6 mois (12 juin 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. D. Olmer Vice-président adjoint Tel Aviv, Israël	M. M. Krauz Président United Mizrahi Bank Trust Company (New York)	Idéal pour les contrats d'exportation petits et moyens
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 8 mois (30 juillet 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. E. Toaff Directeur du Service du commerce extérieur Tel Aviv, Israël	M. Amnon Barnoy Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens
PHILIPPINES DBP	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 5 mois (2 avril 1983) 3) à moyen terme	P.A. Foran Directeur Service du Pacifique	M. R. Palmiery Directeur intérimaire (Manille)		Portée générale
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank A G	1) 5 000 000 $ Can. 2) 24 mois (1er nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Gottfried Oehme Sous-directeur général Relations bancaires internationales		Portée générale
ROYAUME-UNI Royal Bank of Scotland Ltd.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (29 déc. 1982) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Walter L. Stewart Directeur (Opérations internationales) (Édimbourg)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans

*Moyen terme : moins de sept ans
Long terme : plus de sept ans

sson & Bisson Inc.

ne entreprise familiale aux confins de la baie James



Déchargement d'un camion de Bisson & Bisson et alimentation simultanée de la tronçonneuse hydraulique qui peut découper une quinzaine de grumes à la fois.

(ATAGAMI (QUÉBEC)—Dans rit de bien des gens, le nord du bec est aujourd'hui synonyme de s d'eau et d'électricité. Le bourdon- ent d'activité chez Bisson & Bisson , une entreprise familiale de Mata- i, située aux confins de la baie es, vient toutefois nous rappeler la esse de la province en conifères. ce à la mécanisation de ses opéra- s, l'entreprise peut désormais pro- e jusqu'à 240 000 pieds planches par .

ondée à la fin des années 50 par les s Bisson, cette usine de bois de ge est la propriété exclusive de la ille Hippolyte Ayotte depuis 1979. ette affaire de famille se porte bien. z Bisson & Bisson, on scie chaque e environ 50 millions de pieds ches et 65 p. 100 de cette production acheminée à l'étranger. Le marché ricain reçoit environ 24 millions de s planches par année, tandis que le ché outre-mer, soit l'Europe et le yen-Orient, se partage 8 millions de s.

. Hippolyte Ayotte, président de on & Bisson, se fie aux exportations r combattre les temps difficiles. Le ché local du bois de sciage, en Abi- à Montréal ou à Toronto, fonc- ne au ralenti. Il faut donc, selon le ident, jeter un coup d'oeil au-delà os frontières et être prêt à travailler fort. «Il faut penser affaires 24 es par jour, surtout en période de ssion», affirme M. Ayotte.

. Ayotte est particulièrement fier des succès de son entreprise au sud des frontières. «Aux États-Unis, nous avons un marché immense qui grandit de jour en jour. C'est un marché voisin, que l'on connaît bien et qui est facile à exploiter. Même si la demande baisse dans un État, il en reste toujours d'autres à conquérir», déclare-t-il.

Daniel Ayotte, fils du président et diplômé en génie mécanique, surveille actuellement les travaux de construction d'un deuxième séchoir qui permettra d'accroître la production de la compagnie et donc, ses ventes à l'exportation. À l'origine de la mécanisation des opérations, Daniel Ayotte se préoccupe de rentabiliser les séchoirs tout en diminuant leurs coûts en énergie. À l'heure actuelle, 10% des résidus du rabotage sont gardés dans un silo et alimentent l'immense bouilloire qui fait fonctionner le séchoir à pleine capacité. «Plus le bois est sec, précise Daniel Ayotte, moins il pèse et moins le transport coûte cher.»

Le reste de la sciure de bois est vendu à l'usine de la C.I.P. à La Tuque pour la fabrication de carton. Cette même compagnie ainsi que Domtar de Donnacona se partagent la production de copeaux de Bisson & Bisson, qui atteint les 110 000 tonnes chaque année.

M. Ayotte parle de son bois avec fierté. Il le décrit d'abord comme étant très dense, très lourd au pied cube. Dans une région où la belle saison est courte, un arbre centenaire atteindra rarement un diamètre de plus de 9 pouces et il mesurera en moyenne 35 pieds. Les épinettes blanches et les épinettes noires représentent 95 p. 100 de la production de Bisson & Bisson, tandis que les sapins fournissent le reste.

Quant au rôle du gouvernement fédéral, M. Ayotte souligne la contribution financière de l'ancien ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) dans l'histoire de la compagnie. Au début des années 70, le MEER est en effet intervenu pour aider à reconstruire la scierie qui avait été détruite par le feu et, à deux reprises, pour des projets d'agrandissement et de modernisation. M. Ayotte estime également le rôle de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). «Nous ne sommes pas outillés pour savoir si un pays étranger présente des risques ou non. La SEE possède tous les renseignements nécessaires. Si elle accepte un pays, c'est parce qu'il est solvable et je me sens du même coup plus en sécurité», déclare le président de Bisson & Bisson.

Il n'y a pas que le dur labeur qui fasse oublier l'isolement du Nord. Il règne en forêt, au campement ou à la scierie une atmosphère de famille qu'on retrouve rarement dans une entreprise de la taille de Bisson & Bisson. Si une soixantaine de travailleurs se sont installés avec leurs familles à Matagami, plus de 30 familles ont choisi de vivre sur les lieux à l'ombre de la scierie. Et M. Bisson y voit des avantages. «Dans les temps difficiles que nous connaissons, il vaut mieux être proche de ses employés et vice-versa», répète-t-il d'un ton convaincant.

Assurance *(suite)*

Les navires doivent être classifiés avant d'être assurés, c'est-à-dire qu'ils doivent satisfaire aux exigences prévues par divers registres maritimes (tels que le registre de navigation de Lloyd's, de l'American Bureau ou du Bureau Veritas) pour assurer le transport de marchandises. Les compagnies d'assurance canadiennes n'assurent pas les marchandises transportées sur des navires de plus d'un certain nombre d'années. Dans de tels cas, toutefois, l'exportateur doit généralement recourir aux services de compagnies plus importantes établies à Londres ou à New York.

L'exportateur devrait obtenir la meilleure assurance maritime possible et songer sérieusement à assurer les risques spéciaux.

De plus, il devrait comprendre parfaitement les «Incoterms», les négocier efficacement avec l'acheteur et les inclure dans son contrat de vente à l'exportation. Les possibilités de pertes financières sont grandement réduites si l'exportateur prend la peine de prendre ces simples précautions. Il a tout intérêt à y mettre un peu de temps et d'efforts pour éviter d'essuyer les pertes catastrophiques qui pourraient survenir si la marchandise n'était pas assurée et si les modalités du contrat n'étaient pas clairement définies.

Au cours des prochains séminaires, la SEE compte faire appel aux connaissances d'un banquier, d'un avocat, d'autres spécialistes des opérations internationales. Il se pourrait qu'une série semblable soit organisée pour les exportateurs, dans les grands centres du Canada.

Pour recevoir l'édition 1980 des «Incoterms», prière de faire parvenir 12,50 $ plus les frais d'affranchissement et de manutention à l'adresse suivante :

Conseil canadien de la Chambre de commerce internationale
1080, Côte du Beaver Hall
Bureau 1630
Montréal (Québec)
H2Z 1T2

Tél. : (514) 866-4334

Signature d'accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature des huit accords de financement suivants :

- une ligne de crédit de 5 millions $ Can. avec la Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. de la République démocratique allemande, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en R.D.A. en fournissant aux acheteurs allemands un mécanisme de crédit simple et d'accès facile par le truchement de la banque;

- une affectation de 2,1 millions $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. de Tchécoslovaquie, en vue d'appuyer une vente par H.A. Simons (Overseas) Ltd. de Vancouver à Technopol, de Tchécoslovaquie, de biens et services supplémentaires destinés à l'usine de pâtes de Ruzomberok;

- un accord de financement de 1,1 million $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'un avion Twin Otter DHC-6 par The de Havilland Aircraft of Canada Limited, de Downsview, en Ontario, à Banco de Bogota de Colombie. L'opération porte sur le financement d'un des dix avions Twin Otter qui ont été vendus à Aerolineas Centrales de Colombia S.A. (ACES). La Banco de Bogota affrétera cet avion à ACES, par l'entremise de Leasing Bolivar S.A.

- deux accords d'achat de billets d'une valeur de 1 003 798 $ É.-U. en vue d'appuyer deux ventes à la Colombie par Champion Road Machinery Limited de Goderich (Ontario). Un accord de 639 105 $ É.-U. vient appuyer la vente de huit niveleuses 710-A destinées à la municipalité de Santiago de Cali, Colombie (les billets sont garantis par la Banque de Colombie), tandis que l'autre de 364 693 $ É.-U. appuie la vente de six niveleuses Champion 720-A destinées à la municipalité de Medellin, Colombie (les billets sont garantis par la Banque populaire de Colombie);

- une affectation de 292 845 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque bulgare du commerce extérieur en vue d'appuyer la vente d'un système d'atterrissage aux instruments et de services connexes destinés à l'aéroport de Varna par Philips Electronics Ltd. de Scarborough (Ontario);

- le financement à forfait de quatre billets à ordre évalués à 117 300 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente, par Ilco Unican Inc., de Montréal, d'une machine pour fabriquer des serrures destinée à Ilco Unican (H.K.) Ltd., de Hong Kong, qui la transmettra à Gaungchau Lock Corp. de Gaungchau, en Chine. Les billets ont été émis à Ilco Unican Inc., par Ilco Unican (H.K.) Ltd., et sont garantis par la Banque de Montréal;

- le financement à forfait de six billets à ordre évalués à 83 300 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente, par Jarvis Clark Company Limited de Burlington, en Ontario, d'un véhicule d'exploitation minière destiné à Compania Minerales Santander Inc. du Pérou. Ce véhicule sera construit à l'usine de North Bay (Ontario) de la compagnie.

Décisions du conseil en novembre

Le conseil d'administration de la S a approuvé cette semaine des opérati d'assurances et de financement à l'e portation, en vue d'appuyer des ver éventuelles d'une valeur globale 2,135 milliards $ destinées à sept pa

Si les ventes sont menées à bien, ventes à l'exportation qui en résulter créeront ou maintiendront envi 10 000 années-personnes au Canad intéresseront 15 exportateurs et pri paux fournisseurs.

Les opérations portent sur des bi et services tels que : services de gesti d'exploitation et d'achat; véhicule s mersible télécommandé; équipemen forage souterrain et pièces de recha connexes; ingénierie, fourniture installation de matériel de télécom nications; services d'experts-cons pour un transporteur aérien, pr d'imprimerie et interclasseuse.

Étant donné la nature confidenti des négociations commerciales, il n pas possible pour le moment de don des précisions sur les opérations e sagées ou les entreprises canadien intéressées. Bien que le conseil approuvé les modalités de prêts et d surances à l'appui des opérations d portation, certains contrats comm ciaux n'ont pas encore été signés.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ssurance maritime

'e vous ;mbarquez as dans une galère



haque année, il y a des cas de feux à l, des collisions en haute mer, des rages, des chargements ou des largements inefficaces qui endom- ent les marchandises. Même en ce siècle, on trouve encore des pirates aute mer.

es risques, et d'autres risques rents au transport maritime, doi- être couverts par une police d'assu- e maritime pendant toute la durée ansport des marchandises. Même si s êtes détenteur d'une police surance-crédit de la SEE, celle-ci ne protège pas contre les risques times.

assurance maritime a été le thème premier séminaire organisé en mbre par la SEE pour amener ses loyés à mieux connaître les pra- es d'exportation en général, du t de vue des milieux d'exportation. d'abord été question des «Inco- ıs» et de l'importance, pour les rtateurs, de les comprendre et de ir s'en servir. Puis, l'orateur-invité, erry Rysanek, spécialiste de l'élabo- n des politiques en matière d'assu- e maritime au Gouvernement du ada, a traité en détail de l'assurance time, domaine qu'il connaît particu- ment bien pour y avoir oeuvré lant de nombreuses années.

n votre qualité d'exportateur, il est que vous soyez sensibilisé aux ues éventuels d'une expédition mari- et que vous sachiez comment vous ndre pour ne rien laisser au hasard. surance maritime ne coûte pas si par rapport à la valeur de la cargai- mais les conséquences pourraient désastreuses si vous n'êtes pas ré et qu'un malheur survient.

ans toute opération d'exportation, t essentiel que les parties en cause sachent au préalable qui organise le transport et paie le fret de la marchandise d'un point à un autre; qui assume les risques advenant un aléa et qui assume le risque de perte des marchandises ou de dommages en transit. À cette fin, la Chambre de commerce internationale a publié les «Incoterms 1980», une nomenclature normalisée des expressions commerciales en usage dans les principaux pays commerçants. Ces expressions abrégées sont utilisées par la plupart des exportateurs partout dans le monde pour définir les modalités d'un contrat. L'Incoterm doit figurer clairement au contrat; il n'est pas implicite.

Les expressions vont de DDP (rendu droits acquittés), qui signifie que les frais et les risques de livraison seront assumés par le vendeur, à EXW (à l'usine), qui indique que l'acheteur est entièrement responsable de la marchandise dès qu'elle quitte l'entrepôt du vendeur.

Les «Incoterms» ont pour objet principal de «déterminer à quel moment le vendeur s'est acquitté de ses obligations, c'est-à-dire quand il est réputé, juridiquement, avoir livré la marchandise à l'acheteur». Ils visent également à déterminer quelle partie obtiendra les licences d'importation et d'exportation; la nature et le type de documents à fournir; la portée de l'assurance, qui doit aviser l'autre des dispositions à prendre, qui doit emballer la marchandise et qui doit assumer les frais des vérifications.

Il est étonnant que l'assurance maritime soit tellement laissée pour compte, car si vous regardez autour de vous et que vous y réfléchissez deux secondes, de nombreux articles sont importés au Canada et la plupart par voies maritimes. Le transport maritime est le mode de prédilection d'un grand nombre de biens importés et exportés.

L'assurance maritime remonte à au moins un millénaire avant Jésus-Christ, mais c'est Edward Lloyd qui, dans un café de Londres, au début des années 1700, a jeté les bases de l'assurance que l'on connaît aujourd'hui. La maison Lloyd's a maintenu sa réputation à travers les siècles. Bien que, de nos jours, des compagnies d'assurance canadiennes offrent un service semblable, celles-ci ne touchent que 50 millions $ sur les 200 millions $ dépensés en assurance maritime au Canada, chaque année.

Aujourd'hui, la forme d'assurance la plus communément utilisée, tant par les exportateurs que les importateurs, est la police ouverte d'assurance des marchandises, puisqu'elle permet de répondre aux besoins de chacun sur simple ajout de différents avenants. Il est notamment possible d'ajouter des avenants pour assurer le respect de certaines conditions dans le cas de marchandises précises comme les aliments congelés, les pommes, le sucre et d'autres denrées. L'assurance des risques spéciaux protège l'exportateur en cas d'imprévus. L'assurance indexation protège l'exportateur de la perte d'un profit éventuel, par exemple, dans le cas d'une augmentation du prix d'une denrée comme le sucre, qui surviendrait avant que le produit n'arrive à destination, disons entre Cuba et Montréal. En cas de guerre ou d'autres éventualités semblables, l'exportateur peut aussi se protéger contre la saisie de marchandises en transit dans un pays tiers.

(*Voir page 4 :* ASSURANCE)

Commission *(suite)*

soit par une prime d'assurance ou par une commission de garantie, est perçue sous forme de frais à la charge de l'exportateur. Ce dernier tient compte de ces frais lorsqu'il établit ses prix et les intègre à son activité commerciale.

Dans la plupart des pays, il est normal qu'on applique un facteur de co-assurance. L'exportateur conserve donc une partie de la responsabilité du remboursement, souvent au moins 10 % ou plus, pendant toute la durée du crédit. Cette responsabilité doit figurer dans ses états financiers à titre de responsabilité éventuelle, même s'il a payé la commission d'encours. De même, dans la plupart des pays, il est normal que l'exportateur verse le plein montant de la commission, avant que les versements ne commencent.

Bien souvent, la compétitivité du financement est évaluée d'après le taux nominal des intérêts payés par les emprunteurs. Cependant, l'inclusion du coût des risques dans la structure des prix des exportateurs est monnaie courante dans le financement public à l'exportation.

Commission d'encours de la SEE

Grâce à ce changement, la SEE compte offrir aux exportateurs canadiens un système simple, équitable, sûr et compétitif.

Le barème tient compte des risques-pays, de la qualité de l'emprunteur et de la durée du financement.

En ce qui concerne la commission d'encours, la SEE a établi une classification simple qui comprend quatre catégories de risques relatifs. Quant à la qualité de l'emprunteur, la Société se limite à deux catégories : les emprunteurs souverains et les emprunteurs commerciaux. Par emprunteur souverain, la SEE entend celui qui jouit pleinement de la confiance et du crédit du gouvernement national de son pays. Enfin, le risque de non-remboursement s'accroît avec la durée du crédit. Pour déterminer le montant de la commission, on se base simplement sur la «durée du risque», soit la période qui sépare le premier versement prévu de la SEE du dernier remboursement que l'emprunteur doit effectuer à la SEE. Pour ce qui est de la protection offerte par la SEE, la Société continuera d'assumer la totalité du risque de non-remboursement inhérent au financement qu'elle fournit.

Le mode de tarification sera simple et direct. En ce qui concerne les crédits acheteurs, la commission d'encours sera exprimée en un pourcentage du montant financé par la SEE. Pour les crédits fournisseurs, un supplément égal à la commission d'encours exigée pour les crédits acheteurs sera inclus dans le taux d'escompte indiqué.

Du fait que la commission d'encours est simple à établir, les exportateurs peuvent obtenir rapidement une estimation du montant de la commission exigible pour une opération donnée. Les seuls renseignements qu'il leur faudra préciser sont le pays, la qualité de l'emprunteur, la période de versement et la période de remboursement escomptées.

Avant de recevoir confirmation officielle du montant de la commission qui s'applique dans son cas, l'exportateur peut obtenir facilement et en confiance un tarif basé sur l'évaluation la plus récente de la durée du risque. Il est alors en mesure de poursuivre les négociations commerciales tout en sachant quels sont les frais qui accompagnent le financement de la SEE.

Les exportateurs règlent la commission d'encours à mesure que la SEE effectue les versements et proportionnellement à ces versements ou, dans le cas des crédits fournisseurs, à mesure qu'elle achète des billets à ordre.

Le système de la commission d'encours est équitable pour tous les exportateurs puisque le montant de la commission est fixé uniquement en fonction des risques et du montant de financement demandé à la SEE. La Société perçoit cette commission d'encours pour toutes ses opérations et le montant de cette commission n'est pas négociable. Ce système est équitable puisque tous les exportateurs sont soumis aux mêmes critères de tarification. La commission exigée de chacun dépendra des risques que la SEE devra assumer en finançant des opérations individuelles. Ainsi, les exportateurs qui ne représentent qu'un faible risque n'auront pas à payer la même commission que ceux qui constituent un risque élevé.

Par ailleurs, vu que la commission d'encours ne porte que sur les risques de non-remboursement, la SEE ne la modifiera pas dans le but d'optimiser son rendement global sur les opérations individuelles.

Compétitivité relative

Le concept et le montant de la commission d'encours perçue par la SEE sont semblables à ce que l'on retrouve dans la plupart des autres pays. Les frais que les exportateurs canadiens doivent assumer pour se prévaloir du financement à l'exportation sont donc comparables à ceux que doivent engager leurs concurrents qui bénéficient de crédits publics.

Par contre, la SEE assume la totalité du risque de non-remboursement. Il n'y a pas de facteur de co-assurance. En outre, la SEE accepte que la commission d'encours soit réglée progressivement, selon le calendrier des versements. Elle n'exige donc pas un paiement intégral dès le début de l'opération.

Tout comme pour les pri d'assurance-crédit, la pratique inte tionale veut que l'on ne divulgue p barème de ce genre de commission montant de la commission demand l'exportateur dépend de l'opéra envisagée. Toutefois, les recher effectuées par la SEE lui permet d'affirmer que son barème se com favorablement à ceux qui exis ailleurs.

Taux d'intérêt de la SEE

Contrairement aux autres o nismes officiels de financement à portation, la SEE n'affiche pas ses t d'intérêt. Ses taux sont souples et n ciés; ils visent à optimiser le render de chaque opération pour le Can compte tenu de la concurr internationale.

Le conseil d'administration de la établit la grille minimum de rende sur les prêts, à la lumière de deux teurs : le coût réel du financement p pour la SEE et la concurrence intern nale. Le principal facteur influan la concurrence internationale est cord de consensus établi par l'Orga tion de coopération et de dévelo ment économiques (OCDE). Le C da, ainsi que tous les autres pays n bres de l'OCDE, ont convenu de res ter cet accord.

La SEE *n'*imposera donc *pas* emprunteurs étrangers un taux non *minimum* inférieur aux taux minim prévus par le Consensus. Elle ne longera pas non plus la période de sement au-delà de la période maxi prescrite par le Consensus, pour au que ses concurrents respectent normes de cet accord. La SEE cont ra toutefois d'essayer d'atteindre le leur rendement possible pou Canada.

Ce que les exportateurs do retenir, c'est que la SEE *ne* tenter d'optimiser son rendement en modi le montant de la commission d'en qu'elle leur demandera. Ainsi, en de la nouvelle politique relative commission d'encours, on disting les intérêts de l'exportateur du pr sus d'optimisation du rendement SEE par les négociations avec emprunteurs. La SEE contin d'émettre des lettres de gestion à l'a de ses offres de financement, pou les exportateurs connaissent les m lités précises qu'elle leur offre et sent évaluer la compétitivité globa leur opération.

Le présent article n'est qu'un résumé de la politique de la SEE re à la commission d'encours. La invite tous les exportateurs à comm quer avec elle pour obtenir la circu d'information sur la commission cours et se renseigner sur l'applic de cette commission à leurs opérat

Actualités de la SEE

décembre/janvier 1983

La commission d'encours

Nouvelle politique sur les frais de financement à l'exportation

La SEE modifie sa politique concernant les frais que les exportateurs doivent engager pour se prévaloir de ses services de financement à l'exportation. En effet, à partir du 1er janvier 1983, elle créera une commission d'encours sur toutes les nouvelles opérations de financement qu'elle entreprendra et ne prélèvera plus de frais de financement et de service, sauf en de rares occasions. Par ce changement, la SEE veut offrir aux exportateurs canadiens un système à la fois simple, sûr, équitable et compétitif.

On peut obtenir la circulaire d'information portant sur la commission d'encours relative aux services de financement à l'exportation en communiquant avec l'une des succursales de la SEE. (Voir la liste en page 8).

Pour les opérations de financement à l'exportation, que ce soit par l'entremise de crédits acheteurs, c'est-à-dire lorsque les fonds sont prêtés directement aux acheteurs étrangers, ou par le biais de leurs fournisseurs, lorsqu'elle achète des billets à ordre émis au nom des exportateurs par les acheteurs étrangers, la SEE prend en charge, à titre de vendeur, un ensemble de risques de financement et de non-remboursement. Ces risques de financement proviennent essentiellement du fait que la SEE doit fournir du financement à taux fixe pour se rivaliser avec la concurrence étrangère qui reçoit un soutien public. La SEE doit prendre des engagements longtemps avant que les fonds ne soient nécessaires, puisque les périodes de versement se prolongent généralement jusqu'à trois ans après que le financement est conclu. Par conséquent, la SEE ne connaît pas le coût réel des fonds lorsqu'elle s'engage à prêter et elle court le risque que, lorsqu'elle doit financer ses opérations, le loyer de l'argent sur les marchés internationaux des capitaux dépasse les taux fixés avec ses emprunteurs, comme ce fut le cas ces dernières années.

Les risques de non-remboursement visent les prêts qui ne sont pas remboursés quand ils arrivent à échéance. À mesure qu'elle verse les fonds, la SEE assume ces risques et, ce faisant, transforme les contrats commerciaux assortis de crédits en ventes au comptant pour les exportateurs. Comme par le passé, la SEE continuera d'assumer la totalité des risques de non-remboursement, de sorte que les exportateurs puissent conserver les grands avantages d'une vente au comptant. Sinon, les arrangements entre les exportateurs et leurs banquiers seraient beaucoup plus coûteux, voire impossibles.

Jusqu'ici, les recettes qui permettaient à la SEE d'assumer cette combinaison de risques de financement et de non-remboursement provenaient de trois sources : les intérêts nominaux payés par les emprunteurs étrangers, les commissions à la charge des emprunteurs et les frais de financement et de service versés par les exportateurs canadiens. Par le passé également, la SEE a essayé, par des négociations avec les emprunteurs et les exportateurs, d'optimiser le rendement de ces trois sources en tenant compte de la conjoncture internationale.

Désormais, la SEE assumera seule tous les risques de financement et ne demandera plus aux exportateurs de les compenser. Elle continuera cependant, dans ses négociations avec les emprunteurs, de chercher à neutraliser ces risques en obtenant un rendement raisonnable sur chacune des opérations, dans la mesure où la concurrence internationale le permet. Même si la Société peut être limitée en ce qui concerne le rendement qu'elle peut négocier avec les emprunteurs, elle acceptera les pertes éventuelles qui pourraient découler de ces risques.

Les risques de non-remboursement, que la SEE assume complètement, seront compensés par une commission d'encours. Cette compensation, payable à la SEE, sera proportionnelle aux risques associés à chaque opération et se traduira par une commission comparable à celle qui est exigée des exportateurs dans les pays concurrents. La SEE assumera elle-même les risques de non-remboursement si, après s'être engagée envers un exportateur, elle constate que la commission ne suffit pas à couvrir les risques réels.

Concept

La commission d'encours vient contrer les risques de non-remboursement qui sont à la fois de nature politique et commerciale. Ces risques s'apparentent aux risques couverts par d'autres services d'assurance-crédit à l'exportation pour lesquels les exportateurs versent des primes d'assurance qui font partie intégrante de leurs activités commerciales.

Les risques sont fonction du pays, de la qualité de l'emprunteur et de la durée du financement. Comme ils se retrouvent dans toutes les opérations de financement, la commission d'encours est universelle. Pour les opérations individuelles, la commission ne tient compte que des facteurs propres au risque de non-remboursement; comme l'assurance, elle n'est donc pas négociable.

Pratique internationale

Dans la plupart des autres pays, il est pratique courante que les exportateurs paient pour se protéger contre les risques de non-remboursement qui accompagnent les opérations de financement appuyées par les organismes publics de crédits à l'exportation. Les systèmes de crédits publics à l'exportation varient d'un pays à l'autre. Certains organismes fournissent eux-mêmes le financement, alors que d'autres se portent garants d'autres institutions prêteuses. Dans la plupart des cas, la compensation associée à la prise d'un risque de non-remboursement, que ce

(Voir page 2 : COMMISSION)

Dans ce numéro

Assurance maritime ..... p. 3
Accords de financement ..... p. 4
Décisions du conseil ..... p. 4
Bison & Bisson ..... p. 5
Lignes de crédit ..... p. 6
Noms et adresses utiles ..... p. 8

EDCNEWS

February 1983

CAI
TI 86
- E21

Government Publication

Claims increase, insurance pays

In this issue, articles on claims are featured. Exporters are working in an increasingly risky global business environment, as is reflected in the upward swing in claim payments, which is expected to continue. In such an environment, the importance of having insurance coverage cannot be emphasized too much: it takes only one 'bad' deal to wipe out a business.

For the fifth consecutive quarter, the number of claims paid by EDC under export credits insurance policies rose: EDC paid 63 claims during the fourth quarter ending December 31, 1982, compared to 51, 38, 31, 23, and 17 claims that were paid in the preceding four quarters.

The total value of claims paid in 1982 was $9.08 million compared to $23 million in 1981. The figure for 1981 is composed of $7.2 million paid on EDC's corporate account and $1.03 million paid on a separate Government of Canada account administered by the Corporation. In 1982, there were no claims against the Government of Canada account. The number of claims paid in 1982 was 183 compared to 138 in 1981.

Of the 63 claims totalling $3,494,899 paid during the fourth quarter of 1982, 34 claims, representing 54 per cent of the total, involved default. Insolvencies accounted for 13 claims or 21 per cent of the total as did currency transfer problems. Three claims were paid as a result of political problems.

Twenty-two claims or 35 per cent of the total, resulted from transactions with U.S. buyers. Venezuela accounted for eight, Guyana for six, and the United Kingdom for four. There were two each involving Argentina, the Dominican Republic, Haiti, Honduras, and New Zealand, and one each involving Algeria, Australia, Belgium, Bolivia, Chile, Costa Rica, El Salvador, France, Mexico, Peru, Spain, Sweden, and Uruguay.

The graph below provides an overview of EDC's claim payment experience during the past four years.

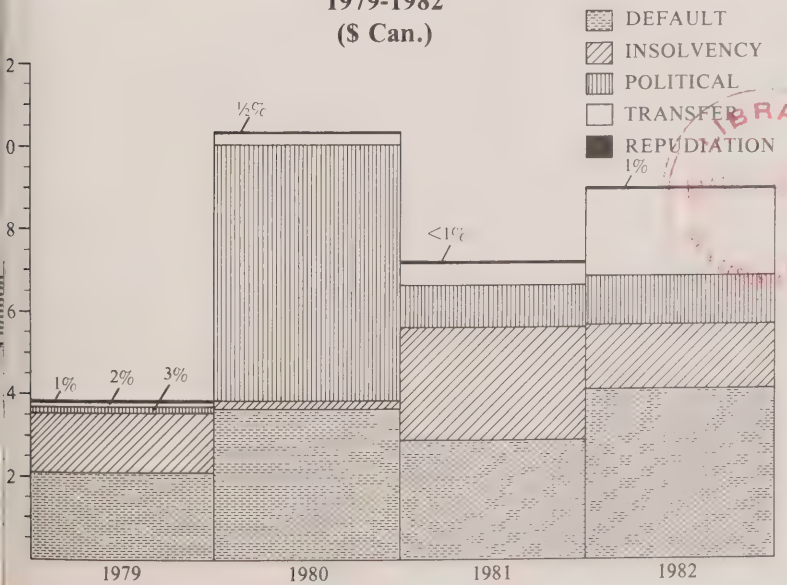
EDC's claim payment record up to 1980 shows only marginal annual increases and generally hovered around the $2-$4 million level. The significant increase in 1980 payments was attributable to claims on Canadian losses in Iran without which the total claims paid would drop to just over $4 million, in line with previous years.

However, 1981 and 1982 were critical years in the corporation's claim history. The level of payments did not drop back to the historical levels and no major political event is specifically responsible for the substantial claims record in those years. It would appear that the causes of the increases are of a more permanent nature and this trend is expected to continue upwards.

Compounding the effect of increasing claim payouts is a marked decrease in the amount of claim payments recovered. This seems to be true for two reasons: firstly, an increasing number of claims are due to the insolvency of the foreign buyers and, in such cases, or where defaulting foreign buyers later go into bankruptcy, minimal proceeds are available to pay out creditors; and secondly, the political-economic situation worldwide has deteriorated causing larger and more frequent losses, with longer recovery periods.

(See *You claim*, page 2.)

CLAIMS PAID ON CORPORATE ACCOUNT, BY CATEGORY
1979-1982
($ Can.)



In this issue

Board approva
New yen facilit
Financing agre
Currency optio
New line of cred
Opportunities fo

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5
311280

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

You've done everything you could to avoid it—letters, telephone calls, even personal visits. Your foreign buyer did promise to pay next month . . . just as was promised three months ago and four months before that. Maybe next time you'll only be asked for a two-week extension instead of another three, not that the promises matter any longer. The fact is, due date is long past and the only thing you've received so far are excuses showing varying degrees of imagination.

The time has come to claim against your EDC insurance. Funny how that insurance 'expense' can quickly become insurance 'protection,' especially in today's difficult market. It only takes one or two losses of $10,000 or $100,000 each—depending on your size—to make a serious dent in the bottom line.

So what's the procedure? Gather everything together, ship it in and wait for a cheque to be mailed to you? Sure, as long as you don't mind the waiting part.

You claim you've done everything?

Problems do emerge in the processing of a claim which delay and sometimes even prevent its payment. It's not that we don't want to or won't pay claims. Over the course of our 37-year history, we've paid out more than $71 million in claims to Canadian exporters for losses resulting from buyer default or insolvency, transfer or political problems, or expropriation of assets in a foreign country. We are an insurance company and that's what insurance companies are supposed to do.

More often than not it is you, the insured, who is in the best position to eliminate delays or the non-payment of a claim. This can be done through understanding both what we expect and what we can offer in each of the three phases of a claim: pre-claim, claim, and post-claim.

Pre-Claim Stage

The pre-claim stage—the period prior to formal submission of a claim—begins at the time a loss first becomes a possibility. For example, your buyer misses a payment, civil unrest is detected or the foreign country in which your buyer resides encounters an acute currency shortage. Respectively, these three situations may signal the start of the buyer's insolvency, a civil war, and a negative foreign exchange position, all of which could lead to a loss at some point in the future.

At the first sign of any one or more of these events, EDC should be brought into the picture. Quite aside from the policy requirement that we be advised of any potential loss, we may be of help.

We can provide intelligence on the market: as we insure transactions in countries around the globe, we may already have experienced a similar problem in a given country. Also, we are constantly in contact with other insurers, banks and Trade Commissioners around the world. We could give 'pointers' on how you can protect yourself against losses.

We can suggest solutions to the problem: in one case we were instrumental in helping an exporter negotiate a repurchase agreement with the buyer for about $1 million, thereby reducing the claim by a like amount.

We can give immediate approvals for changes to the contract: it is a requirement that any contemplated changes to a commercial contract or purcha order covered by your policy must fi be approved by us. We can react mo quickly to these requests if you keep up to date on what is happening a why these changes are necessary.

Claim Stage

It's not enough to simply have claim. Regardless of how valid y believe it to be, if you can't prove tha loss has been sustained, we will not be a position to pay. In fact, *inadequa and incomplete documentation are t major reasons for delays in the payme of some claims and the rejections others.*

In analyzing a claim, we look to s that all the policy conditions have be met and are adequately documente *You must have* evidence that the goo or services were exported from Cana to a foreign buyer under a contract sale (or in the event you have insuran against the occurrence of risks whi prevent you from exporting, there m be evidence that you have contracted export). *You must have* evidence debt. *You must have* declared and pa premium on the value of those goods

vices at the time of the contract or lpment. *You must have* satisfactory dit information on, or an EDC credit proval for, your buyer. *You must ve* acted prudently and taken steps to nimize the loss. *You must have* sub- ted your claim ore the dead- e specified in r policy.

nsofar as the ual documen- ion of your im is concerned, can't be very kible as to what documentation quirements are. e following ragraphs des- be briefly what ould be sub- tted.

For evidence of bt, such evi- nce can only be clusively determined by means of a ned purchase order or contract of e. Only in exceptional circumstances l an accepted draft, returned cheque, acknowledgement of debt by a trus- (in the case of a bankruptcy), be nsidered.

For proof of export, Canada Cus- ms Export B-13s or Bills of Lading th Inland and Ocean) are the only ceptable pieces of evidence.

For credit information, if your total dit extended to the buyer falls within ur discretionary nits, previous od experience that level with buyer or a dit report from e of various dit information encies will be re- ired. The im- rtant thing here that the infor- tion you have hand justifies th the amount d the terms of e transaction. te that trade ferences alone not accepta- . If the total outstandings are to ceed your discretionary limits, an DC credit approval will be required.

For proof of deposit in local currency ansfer claims), a statement from the yer to the effect that a local deposit has been made is not enough—it must come from the local bank which is holding the deposit and be accompanied by assurances that foreign exchange approval has at least been requested.

Any relevant *correspondence* with the buyer should be submitted.

Post-Claim Stage

The post-claim stage is otherwise known as recovery action. You are of course required to continue your efforts to collect the account from the buyer even after a claim payment is made. Being a party to the commercial contract with the buyer, you have legal recourse against the firm and often against the guarantors and you are therefore in the best position to affect recoveries. This, incidently, is where evidence of debt becomes critical. Any lawyer or collection agency will tell you if you can't prove that you're owed the money, you're unlikely to be successful in collecting.

We will certainly work very closely with you throughout the recovery period and we can help in a number of ways. We will suggest appropriate actions to take and in specific circumstances will share proportionally in expenses. We have developed excellent contacts with collection agencies, lawyers, trade commissioners and others who can be instrumental in the recovery process. The important thing to remember is that both parties, you and EDC, have an interest in making recoveries. It comes down to being your money, as losses will eventually affect premium rates.

Contact between the insured and the insurer should go far beyond the simple submission and acceptance of a claim for a loss which has become evident. The relationship should begin at the outset when it becomes apparent that a potential loss situation exists and should carry through to the ultimate recovery of the claim payment. Not only will the processing of claims become more efficient, but possibilities for avoiding the claim altogether may even be discovered.

The upward trend in claim payments, which is expected to continue, mirrors the current global economic/political situation, exemplified by worldwide recession and national debt crises. Whereas at one time well-informed exporters could assume that they were doing business with creditworthy customers around the world, it is no longer true. As a result, risk management is emerging as a very important part of export strategy.

It can take only one 'bad' deal to wipe out a business; insurance can be that ounce of prevention that's worth a pound of cure.

Persistence can be rewarded

Even in the best of times, there are some claims that just do not seem to be recoverable. Persistence, however, has been known to be rewarded with at least a partial if not a full recovery.

In early 1980, a claim was paid in respect of a shipment of flour. Before title to the shipment was able to pass to the buyer, the goods were requisitioned by the government of the buyer's country as the area had been hit by a hurricane. Because title had not passed to the buyer, the only possible recourse the exporter had was against the government. Acting on EDC's suggestion, an appeal for compensation was made but was rejected.

Rather than write off the account, it was decided to try a second time against the government. Working through the Canadian Trade Commissioner stationed in the area, a second appeal was made, which this time went as high as the office of the foreign country's prime minister. Finally, in 1982—more than two years after the initial request—a cheque for the full amount of the shipment was received by the exporter.

EDC approvals can be a second credit check

Sometimes EDC approvals turn out to be more than simply authorization to ship above discretionary limits—they can also be a form of "second credit check."

One exporter came to us in 1978 for approval of several shipments totalling $90,000 to a European buyer. We did grant approval, but only on the condition that a guarantee be obtained from one of the principals of the buyer's firm.

Shortly after the shipments were made, the buyer ran into financial problems and defaulted on payment. When we paid the claim we had the exporter call against the guarantor as well as continue to pressure the buyer. The buyer eventually filed for bankruptcy.

The guarantor agreed to pay and, although the account still has not been fully drawn down, installments are being made regularly. The outstanding balance now stands at about a quarter of the original 1978 balance and recoveries continue through the guarantor despite the fact the firm has been bankrupt for more than three years.

To do business with EDC

You don't have to be big

Although it is usually the very large export financing transactions that make the headlines, an important aspect of EDC's raison d'être is that its services—financing, guarantees and insurance—are available to all Canadian exporters regardless of the size of their business or the size of the transaction.

With regard to financing services, there has been a dramatic increase in the number of smaller transactions financed by the corporation over the past five years. In the first 11 months of 1982, almost half of the transactions concluded were for under $1 million.

The growth in the number of small transactions financed is due to the effective use of three financing facilities—the line of credit, forfaiting, and note purchase—which have made it possible for EDC to meet the wide range of buyer and seller requirements in an ever-changing trade environment. These facilities allow the corporation to conclude transactions quickly and with a minimum of administrative requirements.

A line of credit, in very simplified terms, is a special version of a loan that is used by EDC to provide financing to foreign buyers of Canadian capital goods and services for up to 85 per cent of the contract price.

. . . An export sale will move more quickly under a line of credit . . .

Instead of lending money directly to a foreign buyer, EDC lends the money to an intermediary—a public agency or private bank (the borrower) in the foreign country—who then re-lends the money to the buyer. An export sale will move more quickly under a line of credit then under a conventional loan since the borrower has been approved by EDC in advance and, in most cases, the rates, terms, and disbursement procedures have been established. In effect, it removes much of the complexity and expense of negotiating a financing agreement, and permits the accommodation of small- and medium-sized transactions which are important to Canada.

The existence of a line of credit, of which EDC had 28 in place as of December 31, 1982, helps the exporter identify potential markets and encourages the buyer to look seriously at Canadian technology and industrial capabilities.

Allocations made under lines of credit from January 1, 1982, to the end of December, 1982, totalled 53, of which 35 or 66 per cent were for less than $1 million. Breaking this down further, 31 of the 35 were for less than $500,000; of these, 10 were for less than $100,000, with the smallest allocation being for US$ 22,995.

. . . a credit sale becomes a cash sale . . .

Forfaiting is the process whereby EDC purchases promissory notes issued to Canadian exporters by their foreign buyers. For the exporter, a credit sale becomes a cash sale; the exporter is provided with simple, fixed-rate financing, especially for small- and medium-sized transactions. In addition, the political and transfer risks involved in collecting the notes are eliminated. The notes must be guaranteed by a bank, acceptable to EDC, eliminating the need for evaluation of the buyer's creditworthiness. The documentation required for a forfaiting transaction has been standardized and reduced to the bare minimum so that medium-term credit can be extended simply and quickly. It is important that an exporter contact EDC before the commercial contract is finalized: by knowing the rate at which EDC will discount the notes, the exporter can negotiate the commercial and financial terms in a single contract.

. . . note purchase facility . . . is available for more complex or protracted transactions . . .

EDC's note purchase facility, while similar in nature to forfaiting in that it involves the purchase of promissory notes, is available for more complex or protracted transactions, where EDC's requirements would not be fully satisfied by the simplified documentation used for forfaiting transactions.

Since the introduction of the n purchase and forfaiting facilities, 1980 and 1981 respectively, 24 trans tions have been concluded, of which were for less than $1 million.

On the insurance side, EDC's clie range from the very small, with export volume of a few thousand d lars, to multi-national giants with port volumes in the tens of millions dollars—Canadian firms of *any* size c insure their export sales against n payment by foreign buyers and EI normally assumes 90 per cent of commercial and political risks.

During 1981, EDC had 862 glo comprehensive insurance policies force. Of these, 739 were for coverag less than $1 million, and 100 of th were for coverage of less than $25,0

Specific transaction policies in fo during 1981 totalled 396 with 243 coverage of less than $1 million. Eigh one policies were for less than $100,0 coverage.

. . . a risk management package . . . suited to the . . . individual exporter . . .

Just as a prudent exporter would consider making an export shipm without marine insurance, neith should a prudent exporter consi making an export sale without exp credits insurance. No matter how sm the export volume, EDC will help t together a risk management pack that is suited to the particular requi ments of the individual exporter. Cr its insurance, in addition to protect the exporter against the risks in export transaction, can enhance security package which the expor may need for financing.

EDC has several programs of in rance to cover export sales made credit terms of up to 180 days. Glo Comprehensive Insurance, which c ers both commercial and political ri for all of an exporter's sales, is the p gram recommended by EDC. Howe

. . . a good spread of risk keep the lowest possible premium rates . . .

C does offer political insurance on er a global or selective basis. EDC ends on a good spread of risk in er to keep the lowest possible pre- um rates and, consequently, it is essary to charge a surcharge, where agree to cover only those countries cted by the exporter.

Exporters of capital goods and servi- including consulting engineers, may e to extend medium-term credit of o five years. For these types of sales, C provides specific insurance cover- that can be tailored to the terms and ditions of an individual commercial tract.

In cases where EDC is financing the nsaction, the exporter is exposed to host the same political and commer- l risks which are inherent in every port transaction. On the political e, an export or import permit may be celled or a war may break out in the a, thus making it impossible to lain the necessary documents to draw inst the EDC financing. On the

. a war may break t . . . or the borrower uld default . . .

mmercial side, the borrower could fault on interest payments due during bursement period, thus putting the n into default and, unless the buyer ld arrange an alternate method of ing, the exporter would be faced h a default situation. Fortunately, DC can insure the exporters against h risks and provide cover for the porter's costs to the point where the contract is terminated.

Foreign buyers increasingly require exporters to post bid and performance bonds in the form of bank guarantees or irrevocable letters of credit payable on demand. As the guarantees and letters of credit usually do not require proof of non-performance by the exporter, EDC offers Performance Security Insurance against the risk of having the guarantee or letter of credit called for reasons outside the control of the exporter.

. . . programs can also be used to enhance the security package required by the bank . . .

To this point, we have been concerned with EDC's programs designed to address the commercial and political risks facing the exporter, but EDC programs can also be used to enhance the security package required by the bank or financial institution financing the transaction.

The proceeds of a claim payable under an EDC policy of insurance can be assigned to a bank or financial institution. Indeed, if the bank or financial institution will agree to discount the account receivable, with recourse to the exporter limited to the amount of post-maturity interest, EDC will agree to the assignment of all of the exporter's rights and obligations under the policy of insurance to the bank or financial institution.

Under the Specific Transaction Insurance program, EDC is prepared to offer a guarantee to a bank or financial institution purchasing the promissory notes without recourse to the exporter.

. . . a deferred credit transaction to a cash transaction . . .

The EDC guarantee is issued once the buyer has received and accepted the goods in his country. Such guarantees basically convert a deferred credit transaction to a cash transaction for the exporter.

EDC also offers a guarantee to banks opening a letter of credit or providing a guarantee securing the exporter's performance or securing an advance payment made by the buyer. The guarantee to the bank means that the bank does not have to charge the exporter's line of credit in order to secure the obligation they have taken on, and thus, the exporter's working capital is not encumbered.

When EDC issues a guarantee, under either a Specific Transaction Policy or a Performance Security Policy, a recourse agreement is entered into between EDC and the exporter. Under the recourse agreement the exporter agrees to pay to EDC any amounts paid to the bank in excess of the amounts which would have been payable under the exporter's Specific Transaction or Performance Security Policies.

EDC *is* approachable—it exists to ensure the development of export opportunities, regardless of the size of the transaction. If you're contemplating an export sale, contact EDC at the earliest possible date—you don't have to be big.

Board approvals total almost $500 million

Export financing transactions sup- ting potential sales of up to $203 llion to five countries were approved EDC's Board of Directors, at its cember meeting.

Export sales that will result if these nsactions are finalized will create or intain in the order of 4,800 person- rs of employment in Canada and will volve 14 exporters and major pliers.

Another 1,250 person-years of ployment will result if lines of credit alling $32 million supporting poten- l sales of $37.7 million to buyers in r countries are fully utilized.

The transactions involve the follow- goods and services: supply and installation of telecommunications equipment; aircraft with spares and product support services; breeding cattle; replacement steam generating components; and sonar fishing equipment.

At its January meeting, the board approved financing transactions that will support potential sales of up to $295.67 million to seven countries.

If these transactions are finalized, export sales that result will create or maintain in the order of 11,430 person-years of employment in Canada and will involve 78 exporters and major suppliers.

The transactions involve the following goods and services: the design and construction, on a turnkey basis, of a social and cultural centre, a park, a hotel and an office building; goods and services for an electrical expansion program; goods and services for the construction of an integrated pulp and paper/timber complex; diesel electric locomotives and spare parts; a cylinder mold and accessories; diesel electric sets; bottle molding equipment; and breeding cattle.

For reasons of commercial confidentiality, details of the transactions and the names of Canadian companies cannot yet be disclosed. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

New facility gives access to yen financing

Agreement has been reached between the Export Development Corporation (EDC) and Japan's Ministry of Finance (MOF) for the establishment of an export credit yen facility designed to give Canadian exporters, seeking extended credit terms for buyers, access to yen financing.

This agreement—a Memorandum of Understanding—is intended to complement EDC's existing financing services as well as augment the export financing options available to Canadian exporters.

Canada has become the third nation to enter into such an agreement with the Japanese MOF. Both the U.S. Export Import Bank (EXIM) and the British Export Credits Guarantee Department (ECGD) have similar agreements in place for their exporters.

Unlike the ECGD and EXIM agreements, EDC has the added flexibility of borrowing yen from a Japanese financial institution and, in turn, on-lending yen to a foreign borrower purchasing capital goods and services from Canada.

EDC's financing has been mainly in Canadian and U.S. dollars but the recent trend in interest rate volatility has increased worldwide interest among foreign borrowers in other currencies (i.e., Swiss francs, Deutsche marks, Japanese yen) because of lower nominal interest rates.

Transactions in other currencies can be attractive to a borrower in an export transaction in two ways: they facilitate liability diversification and they allow the borrower to minimize foreign exchange risks where he has established cash flows in other currencies.

The yen has held a special place in the international export credit market because the long-term Japanese prime rate is low. In addition to the on-lending capability, the EDC/MOF agreement will allow Japanese institutions to lend yen, guaranteed by EDC, to foreign buyers of Canadian capital goods a services. Transactions would be subj to the usual terms and conditions appl able to EDC's loans and guarantees.

The guarantee mode of the agreem should be of particular interest to C adian banks licensed to operate Japan: under the agreement, all Ja nese financial institutions and fore banks (including Canadian) that licensed to operate in Japan are pot tial lenders eligible for an E guarantee.

The selection of a particular insti tion as a lender would be the decision the Canadian exporter and the fore borrower.

As with all its financing servic EDC strongly recommends that part interested in the new yen facility cont the corporation's Export Financi Group during the earliest stages of th negotiations.

Financing agreements signed

EDC recently announced the signing of seven financing agreements, which are as follows:

- a US$ 19-million allocation under a line of credit with the Republic of Tunisia to support the sale of 22 locomotives and related spare parts by Bombardier Inc. of Montreal to Société Nationale des Chemins de Fer Tunisiens (SNCFT). The Canadian International Development Agency (CIDA) will provide parallel financing of Can.$ 6.75 million in support of the sale.
- a US$ 18.7-million financing agreement to support the sale of the design and construction of rural electrification and water supply for 12 centres in rural Gabon by Tecsult International Limitée of Montreal to Gabon
- a US$ 9.3-million loan agreement to support the sale of 10 diesel locomotives and spare parts by Bombardier Inc. of Montreal to Régie nationale des chemins de fer du Cameroun (REGIFERCAM). The Canadian International Development Agency (CIDA) will provide parallel financing of Can.$ 3 million to support the sale.
- a US$ 5-million line of credit agreement with Bangkok Bank Ltd. of Bangkok, Thailand, to assist Canadian exporters competing for sales in Thailand by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank
- A Can.$ 3.1-million loan agreement to support the sale of engineering services, technical know-how and training services by G & B Automated Equipment Limited of Toronto to Nikex of Hungary to upgrade and modernize the Hungarian domestic grinding wheel industry
- a US$ 2.85-million loan agreement to support the sale of two DHC-6 Series Twin Otter aircraft by The de Havilland Aircraft of Canada Limited of Downsview, Ont., to FundSources International Inc. (FSI) of Washington, D.C., for lease to North American Air Service Company Inc. (Norasco) of Washington, D.C., and sub-lease to Helicopteros Nacionales de Colombia, S.A. (Helicol) of Barranquilla, Colombia. The guarantors of the sub-lease are Aerovias Nacionales de Colombia S.A. (Avianca) of Bogota, Colombia, and Banco Santander S.A., also of Bogota.
- a US$ 1.5-million allocation under a line of credit agreement with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. (CSOB) of Czechoslovakia to support a sale of bonnet valves including accessories and spare parts by Velan Inc. of Montreal to Strojexport.

Canada & Thailand sign agreement

On January 5, 1983, in Bangk Thailand, Canada signed a bilate Foreign Investment Insurance Agr ment with Thailand. Tied to ED Foreign Investment Insurance p gram, this type of agreement is desig to foster increased trade and investm to the mutual benefit of the signing p ties. Signing for Canada was Fred B Canada's ambassador to Thailand, a for Thailand, Air Chief Marshal Sid Savetsila, Minister of Foreign Affai

Canada has signed 33 similar agr ments with countries in Asia, Africa, Caribbean, Europe and the Pacific.

Under EDC's Foreign Investm Insurance program, Canadian invest are insured against loss of their overs investments due to political actions the host country.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Hedging with currency options

The Montreal Exchange (ME) became the first exchange in North America to trade options on currencies with the debut of call and put options trading on the Canadian dollar on November 22, 1982. The contracts, with an underlying value of 50,000 Canadian dollars, are quoted, traded and cleared in U.S. funds by the International Options Clearing Corporation (IOCC), the ME's joint venture with the European Options Exchange of Amsterdam and the Vancouver Stock Exchange. The National Bank of Canada is the market maker ensuring adequate liquidity and depth. The call options contracts (options to buy Canadian dollars at a fixed rate) are of particular interest to Canadian exporting firms seeking to protect U.S. dollar exposures of up to nine months from a strengthening in the Canadian dollar.

Exporters anticipating a U.S. dollar exposure as, for example, in a 'tender to contract' situation may also find 'CALL OPTIONS' advantageous.

Options on the Swiss franc, German mark, British pound and Japanese yen are expected to be introduced in 1983.

How it works

A firm expecting to receive a U.S. dollar payment three months hence would protect its future cash flows with the purchase of call options on the Canadian dollar. The call options give the holder the right to purchase Canadian dollars (i.e., sell U.S. dollars) at a fixed rate (determined at the time the call options are purchased) at any time before the options' expiration. The buyer of the call options pays a premium to the call option seller for this right. Thus, if the Canadian dollar would rise in value during the next three months, the exporter's U.S. invoice is protected since he has a guaranteed exchange rate that he can exercise if needed. If, on the other hand, the Canadian dollar should fall in the next 90 days, the exporter's U.S. dollar receivable will appreciate in value and he will let the call options expire worthless. This is obviously quite attractive at the point where the drop in the Canadian dollar exceeds the premium paid by the exporter.

Similarly, a firm facing a U.S.-dollar denominated liability could protect its future cash outflow from a drop in the Canadian dollar by acquiring put options. Put options give the holder the right to sell Canadian dollars (i.e., buy U.S. dollars) at a fixed rate. Thus, the firm pays a premium to insure itself against an unexpectedly large drop in the Canadian dollar while retaining the potential to profit should a rise in the Canadian dollar enable it to liquidate its U.S. liability at more favorable rates.

Exporters interested in the requirements and regulations governing trading in currency options should contact their investment dealer or one of the IOCC member exchanges.

Seminars

The Montreal Exchange, in cooperation with the Canadian Export Association (CEA) and the Canadian Manufacturers' Association (CMA), is offering, across Canada, a series of seminars on the identification and evaluation of currency risks and how to manage these exposures. These seminars will discuss alternative hedging strategies by evaluating the various methods including currency options, bank forward exchange services, and currency future contracts. No one method is always the best: like any business decision, one must understand all the choices before selecting the best strategy.

Individuals who are responsible for their firm's financial operations or treasury functions will particularly find these seminars valuable in evaluating the firm's foreign exchange risk management choices.

The seminars, to be held during March and April, are scheduled as follows:

Ottawa	March 1
Montreal	2
Halifax	7
St. John (N.B.)	8
Toronto	14
Kitchener	15
London	16
Hamilton	17
Winnipeg	21
Regina	22
Calgary	23
Edmonton	24
Vancouver	28
Montreal	April 5*
Quebec	6*
Sherbrooke	7*

Each seminar, which costs $50.00, will take place from 10 A.M. to 1 P.M., with the exception of the two being held in Montreal (9 A.M. to noon). Sessions marked with an asterisk will be conducted in French.

For information or reservations, please call or write to

The Montreal Exchange
P.O. Box 61
800 Square Victoria
Montreal, Quebec
H4Z 1A9
Attn.: Currency Options
Tel.: (514) 871-2424 ext. 480

New line of credit — status as of January 31, 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (JANUARY 31, 1982) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
THAILAND Bangkok Bank Ltd.	1) US $5,000,000 2) 18 mos. (June 10/84) 3) medium	Mr. D.O. Curtis Manager Asia Department	Chulakorn Singhakown Assistant Vice-President Bangkok Bank Ltd. 333 Silom Road Bangkok		Documentation must comply with uniform customs and practices for documentary credits, 1974 revision published by the International Chamber of Commerce.

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Opportunities for exporters in Israel

Exporters are reminded that EDC has three lines of credit in place with three internationally-active Israeli banks. The lines are as follows: a US$ 7.5-million line with Bank Leumi Le-Israel, a US$ 5-million line with Bank Hapoalim B.M., and a US$ 3.5-million line with United Mizrahi Bank Ltd.

The lines of credit are available to provide financing support for up to 85 per cent of the contract price of Canadian goods and services purchased by Israeli buyers who meet the normal credit requirements of the respective Israeli banks. Requests for allocations under these lines will be accepted before the following dates: for the Bank Leumi Le-Israel line, June 18, 1983; for the Bank Hapoalim B.M. line, July 30, 1983; and for the United Mizrahi Bank Ltd. line, June 12, 1983. Disbursements on approved contracts under these lines of credit may take place until late 1983. All three lines of credit offer repayment terms of three, five or seven years, depending on the nature of the goods involved. These lines of credit were first signed in 1980 and have been renewed each year. Since 1980, 35 allocations under these lines aggregating over US$ 9 million have been made in support of such diverse Canadian products as tractors, computers and off-highway trucks.

In addition to these general purpose lines of credit, EDC has also put into place financing arrangements for specific projects in Israel. The Israel Electric Corporation, Israel's government agency responsible for building and operating the nation's power generating plants, is building a new power generating station (the "Southern Power Station") which will have up to four generating units of up to 550 megawatts each. The units will be commissioned between 1986 and 1990. EDC has two loan agreements available for Canadian export sales in respect of this project—a US$ 50-million loan with the Bank Hapoalim B.M. and a US$ 40-million loan with the Bank Leumi Le-Israel. Requests for allocations under these two loan agreements will be accepted until December 1985.

Also of potential interest to Canadian exporters is that Oil Refineries Ltd. (ORL), owned in the majority by the State of Israel, is building a new power generating station for its oil refinery at Haifa. The power station is scheduled to start up in mid-1984. In addition, ORL is to embark on a modernization project for the Haifa refinery which will require three years to complete. EDC has a US$ 17.6-million loan agreement with Bank Hapoalim B.M. available for Canadian exports in respect of these two projects. Requests for allocations under this loan agreement will be accepted until October 31, 1984.

All contracts submitted to EDC for approval under any of the above financing arrangements must meet EDC's normal requirements, including that of Canadian content. As is the case with any transaction that EDC may finance, exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of commercial discussions to ascertain the availability of and the conditions of financing under the respective financing agreements. The appropriate contact is

Mr. John Balint, Area Manager
Middle East and East Africa Dept.
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Telephone: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

Should exporters or their Israeli buyers wish to contact the banks to discuss the possibilities of placing their sale under one of these lines of credit, the following is a listing of the representatives of these banks in Israel and North America:

Bank Leumi Le-Israel
Mr. J. Marcow
Manager, International Affairs Dept.
Tel Aviv

Mr. Uraam Sadmy, Representative
Toronto, Ontario
Tel: (416) 869-0875

Bank Hapoalim B.M.
Dr. E. Toaff
Manager, Foreign Trade Dept.
Tel Aviv

Mr. A. Barnoy, Representative
Toronto, Ontario
Tel: (416) 362-1441

United Mizrahi Bank Ltd.
Dr. D. Olmer
Assistant Vice-President
Tel Aviv

Mr. S. Messenberg, Representative
Toronto, Ontario
Tel: (416) 947-0510

EDC Offices

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

EDC News

is a monthly newsletter prepared b the Corporate Communication Department, Export Developmen Corporation. Any correspondenc with respect to the publicatio should be addressed to

Editor, EDC News
Export Development Corporatio
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Perspectives d'exportation en Israël

Nous rappelons aux exportateurs que la SEE a établi trois lignes de crédit avec trois banques israéliennes très actives à l'échelle internationale : une ligne de crédit de 7,5 millions $ É.-U. avec la Banque Leumi Le-Israël, une de 5 millions $ É.-U. avec la Banque Hapoalim B.M. et une de 3,5 millions $ É.-U. avec la United Mizrahi Bank Ltd.

Ces lignes de crédit permettent de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus aux acheteurs israéliens qui répondent aux critères de financement habituels des banques israéliennes. Les demandes d'imputations aux termes de ces lignes de crédit seront acceptées jusqu'au 18 juin 1983 pour la Banque Leumi Le-Israël, jusqu'au 30 juillet 1983 pour la Banque Hapoalim B.M. et jusqu'au 12 juin 1983 pour la United Mizrahi Bank Ltd. Les versements concernant les contrats approuvés peuvent se faire jusqu'à la fin de 1983. Les trois lignes de crédit offrent des modalités de remboursement de trois, cinq ou sept ans selon le type de biens. Ces lignes de crédit ont été signées en 1980 et sont renouvelées une fois l'an. Depuis 1980, 35 imputations d'une valeur globale de plus de 9 millions $ É.-U. ont été consenties aux termes de ces lignes en vue d'appuyer la vente de plusieurs biens canadiens, dont des tracteurs, des ordinateurs et des véhicules tous terrains.

Outre ces lignes de crédit de portée générale, la SEE a également signé des accords financiers régissant des projets individuels en Israël. La Société d'électricité d'Israël, à savoir l'organisme gouvernemental chargé de la construction et de l'exploitation des centrales énergétiques de l'État, construit actuellement une autre centrale, la «centrale du Sud», qui comptera quatre groupes électrogènes de 550 mégawatts maximum chacun, dont la mise en route est prévue entre 1986 et 1990. La SEE a également conclu deux conventions de prêt pour financer les ventes éventuelles des exportateurs canadiens intéressés à ce projet. Il s'agit d'un prêt de 50 millions $ É.-U. octroyé à la Banque Hapoalim B.M. et d'un prêt de 40 millions $ É.-U. accordé à la Banque Leumi Le-Israël. Les demandes d'affectations aux termes de ces deux conventions seront acceptées jusqu'en décembre 1985.

Les exportateurs canadiens seront sans doute également intéressés de savoir que Oil Refineries Ltd. (ORL), dont l'État d'Israël est le principal actionnaire, est en train de construire une nouvelle centrale destinée à sa raffinerie de pétrole à Haifa, dont la mise en route est prévue à la mi-1984. Par ailleurs, ORL se propose de moderniser cette raffinerie de Haifa, ce qui devrait lui prendre trois ans. La SEE a conclu une convention de prêt de 17,6 millions $ É.-U. avec la Banque Hapoalim B.M. pour les exportateurs canadiens intéressés à ce projet. Les demandes d'imputations aux termes de cette convention seront acceptées jusqu'au 31 octobre 1984.

Tous les contrats soumis à l'approbation de la SEE aux termes des accords financiers susmentionnés doivent répondre à ses critères habituels, notamment en ce qui a trait à la teneur canadienne. Comme pour toutes les opérations de financement de la SEE, les exportateurs sont priés de communiquer avec elle dès le début des négociations afin de confirmer la disponibilité des fonds et les modalités de financement pertinentes. Le responsable à la SEE est :

M. John Balint, directeur
Service du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
tél. : (613) 237-2570
télex : 053-4136

À l'intention des exportateurs ou des acheteurs israéliens désireux de communiquer avec les banques pour discuter de la possibilité de regrouper leurs ventes sous une seule de ces lignes de crédit, voici la liste des représentants auxquels ils peuvent s'adresser en Israël et en Amérique du Nord :

Banque Leumi Le-Israël
M. J. Marcow
Directeur, Service des Affaires internationales
Tel Aviv

M. Uraam Sadmy
Représentant
Toronto (Ontario)
tél. : (416) 869-0875

Banque Hapoalim B.M.
M. E. Toaff
Directeur
Service du Commerce extérieur
Tel Aviv

M. A. Barnoy
Représentant
Toronto (Ontario)
tél. : (416) 362-1441

United Mizrahi Bank Ltd.
M. D. Olmer
Vice-président adjoint
Tel Aviv

M. S. Messenberg
Représentant
Toronto (Ontario)
tél. : (416) 947-0510

Points de contact avec la SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800 Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building, bureau 1
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Servic des communications. Toute corres pondance relative à cette publicatio doit être adressée au

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

Couverture avec options sur devises

La Bourse de Montréal est devenue la ;ière bourse nord-américaine à gocier des options sur devises. En et, le 22 novembre 1982, elle a com- ncé à négocier des options d'achat et revente sur les dollars canadiens. Les ntrats, d'une valeur de 50 000 dollars nadiens, sont cotés, négociés et com- nsés en dollars américains par l'Inter- tional Options Clearing Corporation)CC), entreprise en participation njointe formée de la Bourse de Mont- al, de la Bourse des options euro- ennes d'Amsterdam et de la Bourse de ncouver. La Banque Nationale du nada, le contrepartiste, assure la liqui- é et la diversification du marché. Les tions d'achat (options permettant au tenteur d'acheter des dollars cana- ns à un taux fixe) intéressent particu- rement les entreprises qui exportent s biens canadiens et qui désirent otéger jusqu'à neuf mois leurs créan- s en dollars américains contre l'appré- tion du dollar canadien.

Les exportateurs qui prévoient troyer des crédits en dollars améri- ins, lorsqu'ils présentent une soumis- on pour un contrat par exemple, peu- nt également tirer avantage des tions d'achat.

En 1983, on prévoit émettre des tions en francs suisses, en mark, en res et en yen.

emples

Une entreprise qui prévoit recevoir paiement en dollars américains dans ois mois peut protéger ses liquidités tures en achetant des options d'achat r le dollar canadien. Ces options don- nt à leur titulaire le droit d'acheter des llars canadiens (c'est-à-dire vendre s dollars américains) à un taux fixe éterminé au moment de l'acquisition s options d'achat), n'importe quand ant l'échéance des options. L'ache- ur de ces options doit verser une prime eur vendeur pour pouvoir se prévaloir de ce droit. Ainsi, si le cours du dollar canadien augmente dans les trois prochains mois, la facture de l'exportateur en dollars américains est protégée puisqu'il peut convertir les fonds à un taux de change garanti. Toutefois, si le cours du dollar canadien faiblit au cours de cette période, la valeur de la créance en dollars américains augmente et l'exportateur laissera tout simplement son option d'achat expirer sans l'exercer. Il s'agit d'une pratique avantageuse quand la baisse du dollar canadien dépasse la prime versée par l'exportateur.

De la même façon, une entreprise qui a des éléments de passif en dollars américains peut protéger ses liquidités contre une baisse du dollar canadien en achetant des options de vente. Ces options donnent à leur titulaire le droit de vendre des dollars canadiens (c'est-à-dire acheter des dollars américains) à un taux fixe. Ainsi, l'entreprise verse une prime au vendeur de l'option pour protéger ses créances contre une chute soudaine du dollar canadien tout en gardant la possibilité de réaliser des profits si la hausse du cours du dollar américain lui permet de liquider ses éléments de passif en dollars américains à des taux plus favorables.

Les exportateurs intéressés à connaître les exigences et les règlements relatifs à la négociation des options sur devises peuvent communiquer avec leur courtier en valeurs mobilières ou avec l'un des membres de l'IOCC.

Séminaires

La Bourse de Montréal, en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation et l'Association des manufacturiers canadiens, organise dans tout le Canada une série de séminaires sur la façon de repérer les risques de change, de les évaluer et de les gérer. Ces séminaires présenteront les diverses stratégies de couverture à terme, notamment les options sur devises, les services de change à terme des banques et les contrats de devises à terme. Il n'existe aucune méthode qui s'applique à tous les cas; en affaires, il importe de comprendre tous les choix possibles avant de choisir la meilleure stratégie.

Ceux qui travaillent dans les secteurs des opérations financières ou de la trésorerie trouveront particulièrement utiles ces séminaires qui les aideront à peser les choix qui s'offrent à eux en matière de gestion des risques de change.

Les séminaires auront lieu en mars et en avril 1983, aux endroits suivants :

Ottawa	1er mars	
Montréal	2	
Halifax	7	
Saint-Jean (N.-B.)	8	
Toronto	14	
Kitchener	15	
London	16	
Hamilton	17	
Winnipeg	21	
Regina	22	
Calgary	23	
Edmonton	24	
Vancouver	28	
Montréal	5 avril	*
Québec	6	*
Sherbrooke	7	*

Tous les séminaires, dont les frais d'inscription s'élèvent à 50 $, se dérouleront de 10 h à 13 h, sauf à Montréal où ils auront lieu de 9 h à midi. Ceux dont la date est suivie d'un astérisque se dérouleront en français.

Les personnes qui désirent s'inscrire ou obtenir de plus amples renseignements sont priées de téléphoner ou d'écrire à l'adresse suivante :

Bourse de Montréal
C.P. 61
800, Place Victoria
Montréal (Québec)
H4Z 1A9
À l'attention de : Options sur devises
Tél. : (514) 871-2424, poste 480

Nouvelle ligne de crédit au 31 janvier 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 JAN. 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
THAÏLANDE Banque de Bangkok	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 18 mois (10 juin 1984) 3) à moyen terme	M. D.O. Curtis Directeur Asie	Chulakorn Singhakown Vice-président adjoint Banque de Bangkok Ltée 333 Silom Road Bangkok		Les documents doivent être conformes aux normes et pratiques régissant les crédits documentaires, dont la version révisée a été publiée en 1974 par la Chambre de commerce internationale.

*Moyen terme : moins de 7 ans
Long terme : plus de 7 ans

Nouveau service de financement en yen

Un accord est intervenu entre la SEE et le ministère des Finances du Japon visant l'établissement d'un mécanisme de crédits à l'exportation en yen, pour donner accès à cette devise aux exportateurs canadiens qui désirent offrir à leurs acheteurs des périodes de crédit prolongées.

Le protocole d'entente vise à élargir la gamme de services de financement à l'exportation déjà offerts par la SEE et permet d'offrir aux exportateurs canadiens une autre possibilité de financement à l'exportation.

Le Canada est le troisième pays à signer un tel accord avec le ministère des Finances du Japon. La Banque Export-Import des États-Unis (Eximbank) et le British Export Credits Guarantee Department (ECGD) ont déjà conclu des accords semblables pour leurs exportateurs.

Contrairement aux accords signés par l'Eximbank et l'ECGD cependant, celui qui a été conclu avec la SEE est plus souple dans la mesure où la Société peut rétrocéder ses crédits, c'est-à-dire emprunter des yen d'une institution financière du Japon et les prêter ensuite à un acheteur étranger de biens d'équipement et de services canadiens.

Le financement offert jusqu'ici par la SEE était surtout libellé en dollars canadiens ou américains, mais la précarité actuelle des taux d'intérêt incite de plus en plus les emprunteurs étrangers à s'intéresser aux autres devises pour lesquelles les taux d'intérêt nominaux sont moins élevés (le franc suisse, le deutsche mark et le yen, par exemple).

Les autres devises peuvent également attirer les emprunteurs intéressés à une opération d'exportation, qui peuvent ainsi diversifier leur passif et, lorsqu'ils ont établi des mouvements de fonds dans ces devises, minimiser les risques de change.

Le yen est prisé sur les marchés internationaux des crédits à l'exportation parce que le taux de base à long terme est peu élevé au Japon. Outre la rétrocession des crédits, l'accord intervenu entre la SEE et le ministère des Finances du Japon permet aux institutions japonaises de prêter des yen, garantis par la SEE, aux acheteurs étrangers de bie d'équipement et de services canadie Les opérations sont soumises a mêmes modalités que s'il s'agissait prêts ou de garanties de la Société.

Le processus de garantie stipulé da l'accord intéressera particulièrement banques canadiennes autorisées à fa affaire au Japon. En effet, aux termes l'accord, toutes les banques et les in tutions financières du Japon ainsi q les banques étrangères (y compris cel du Canada) autorisées à faire affaire Japon constituent des prêteurs évo tuels admissibles à une garantie de SEE.

Le choix de l'institution prête revient à l'exportateur canadien e l'emprunteur étranger.

Comme c'est le cas pour tous ses s vices de financement, la SEE reco mande fortement à tous ceux que s nouveau service de financement en y intéresse de communiquer avec Groupe du Financement à l'exportat dès le début des négociatio commerciales.

Signature d'accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature des sept accords de financement suivants :

- une affectation de 19 millions $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit avec la République tunisienne en vue d'appuyer la vente de 22 locomotives et pièces de rechange connexes par Bombardier Inc. de Montréal à la Société nationale des chemins de fer tunisiens (SNCFT). L'Agence canadienne de développement international (ACDI) offrira un financement parallèle de 6,75 millions $ Can. en vue d'appuyer la vente;
- un accord de financement évalué à 18,7 millions $ É.-U. en vue d'appuyer une vente portant sur la conception et la construction d'un réseau d'électrification pour 12 communautés rurales du Gabon par Tecsult International Limitée de Montréal;
- une convention de prêt de 9,3 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de 10 locomotives diesel et pièces de rechange par Bombardier Inc. de Montréal à la Régie nationale des chemins de fer du Cameroun (REGIFERCAM). L'Agence canadienne de développement international (ACDI) offrira un financement parallèle de 3 millions $ Can. en vue d'appuyer la vente;
- une ligne de crédit de 5 millions $ É.-U. avec la Banque de Bangkok Limitée, de Bangkok, Thaïlande, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Thaïlande en fournissant aux acheteurs thaïlandais un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de la Banque de Bangkok Limitée;
- une convention de prêt de 3,1 millions $ Can. en vue d'appuyer la fourniture de services d'ingénierie, de savoir-faire technique et de formation pour améliorer et moderniser les entreprises hongroises de fabrication de broyeuses et de machines à meuler par G & B Automated Limited de Toronto à Nikex de Hongrie;
- une convention de prêt de 2,85 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de 2 avions Twin Otter de la série DHC-6 par The de Havilland Aircraft of Canada Limited, de Downsview (Ontario) à FundSources International Inc. (FSI) de Washington, D.C., qui louera les appareils à la North American Air Service Company, Inc. (Norasco) de Washington, D.C., qui les sous-louera à Helicopteros Nacionales de Colombia, S.A. (Helicol) de Barranquilla, en Colombie. Aerovilas Nacionales de Colombia, S.A. (Avianca) de Bogota, et Banco Santander, S.A. de Bogota, en Colombie, garantissant la sous-location;
- une affectation aux termes d'une ligne de crédit de 1,5 million $ É.-U. avec la Ceskslovenska Obchodni Banka, A.S. (CSOB) de Tchécoslovaquie en vue d'appuyer la vente de couvercles de soupape, y compris des accessoires et des pièces de rechange par Velan Inc. de Montréal à Strojexport.

Entente entre la Thaïlande et le Canada

Le 5 janvier 1983, le Canada a si un accord bilatéral d'assuran investissement à l'étranger avec la Th lande, à Bangkok, en Thaïlande. R au programme d'assurance-inves sement à l'étranger administré par SEE, cet accord vise à promouvoi commerce et les investissements d l'intérêt des deux parties signataires. Fred Bild, ambassadeur du Canada Thaïlande, et M. Siddhi Savetsila, nistre des Affaires étrangères de la Th lande, ont parafé l'entente au nom leur pays respectif.

Le Canada a déjà signé 33 accords cette nature avec des pays d'A d'Afrique, des Antilles, d'Europe et Pacifique.

Le programme d'assurance-inves sement à l'étranger de la SEE protège Canadiens contre la perte de leurs in tissements à l'étranger par suite d'a politiques dans le pays hôte.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

. une bonne répartition s risques pour garder primes au minimum . . .

utefois, la SEE offre aussi une assuce politique seulement globale ou ective. Elle compte sur une bonne artition des risques pour garder les mes au minimum et doit donc nander une surtaxe lorsqu'elle conit à n'assurer que les pays choisis par portateur.

Les exportateurs de biens d'équipent et de services, y compris les énieurs-conseils, peuvent être forcés prolonger la période de crédit à yen terme, c'est-à-dire jusqu'à cinq . Pour ce genre de ventes, la SEE re une assurance-opération individelle qui peut être adaptée aux modali du contrat commercial individuel.

Dans ces cas où la SEE finance ses érations, l'exportateur fait face à peu s aux mêmes risques commerciaux et litiques inhérents à toute opération xportation. En ce qui concerne les ques politiques, il peut s'agir de l'anation d'une licence d'importation ou xportation ou du déclenchement ne guerre dans la région, ce qui fait e l'exportateur ne peut obtenir les cuments requis pour avoir accès au ancement de la SEE.

. une guerre peut être clenchée . . . ou il peut y oir une situation carence du prêt . . .

Quant aux risques commerciaux, nprunteur peut omettre de verser les érêts payables pendant la période de sement, ce qui crée une situation de ence du prêt. À moins que l'acheteur ne puisse trouver une autre méthode de versement, l'exportateur ferait face à un défaut de paiement. Heureusement, la SEE peut assurer les exportateurs contre de tels risques et protéger leur frais engagés pendant la durée du contrat.

De plus en plus, les acheteurs étrangers exigent que les exportateurs fournissent des garanties de soumission ou de bonne exécution du contrat sous forme de garanties bancaires ou de lettres de crédit irrévocables payables sur demande. Puisque une preuve de non-exécution n'est habituellement pas exigée aux termes d'une lettre de crédit ou d'une garantie, la SEE offre une assurance-caution de bonne fin qui assure l'exportateur contre un appel injustifié de la garantie ou de la lettre de crédit pour des raisons indépendantes de la volonté de l'exportateur.

. . . les programmes peuvent aussi améliorer le montage de garanties requis par la banque . . .

Jusqu'ici, nous avons traité des programmes de la SEE qui protègent l'exportateur contre les risques commerciaux et politiques, mais les programmes de la SEE peuvent aussi améliorer le montage de garanties requis par la banque ou par l'institution financière qui finance l'opération.

Le produit d'un sinistre couvert par une police de la SEE peut être cédé à une banque ou à une institution financière. En effet, si la banque ou l'institution financière consent à escompter les créances sur l'étranger avec un recours qui se limite au montant des intérêts de retard, la SEE consentira à céder les droits et devoirs aux termes de la police à la banque ou à l'institution financière.

Dans le cas du programme d'assurance individuelle, la SEE délivre une garantie qui permet à la banque ou à l'institution financière d'acheter sans recours les billets à ordre de l'exportateur.

. . . transformer ses ventes à crédit en ventes au comptant . . .

La garantie est émise par la SEE une fois que l'acheteur a accepté les marchandises dans son propre pays. De telles garanties permettent à l'exportateur de transformer ses ventes à crédit en ventes au comptant.

La SEE offre également une garantie aux banques qui émettent une lettre de crédit ou qui offrent une garantie d'exécution ou de paiement d'une avance par l'acheteur. La garantie donnée à la banque signifie que cette dernière n'a pas à empiéter sur la ligne de crédit de l'exportateur pour garantir l'engagement qu'elle a pris, et ainsi, le fonds de roulement de l'exportateur n'est pas affecté.

Lorsque la SEE émet une garantie aux termes d'une assurance individuelle ou d'une assurance-caution de bonne fin, un accord de recours est conclu entre la SEE et l'exportateur. En vertu de cet accord, l'exportateur consent à verser à la SEE tout montant payé à la banque en sus des montants qui auraient été payables aux termes de l'assurance-opération individuelle ou caution de bonne fin.

La SEE est accessible à tous. Elle a pour mandat d'accroître le commerce d'exportation, peu importe la taille d'une opération. Si vous comptez exporter, consultez la SEE dans les meilleurs délais. L'exportation n'est pas que pour les grand.

Décisions du conseil d'administration

Le conseil d'administration de la SEE approuvé, lors de sa réunion de cembre, des opérations de financent à l'exportation en vue d'appuyer ventes éventuelles pouvant aller qu'à 203 millions $ et destinées à cinq ys.

Si ces opérations sont menées à bien, ventes à l'exportation qui en résulteit créeront ou maintiendront environ 00 années-personnes au Canada et éresseront 14 exportateurs et princiux fournisseurs.

En outre, 1 250 années-personnes ndront s'ajouter si les lignes de crédit ne valeur globale de 32 millions $, puyant des ventes éventuelles de 37,7 llions $ à des acheteurs de quatre ys, sont entièrement utilisées.

Les opérations portent sur les biens et vices suivants : fourniture et installation de matériel de télécommunications; avions avec pièces de rechange et services de soutien; élevage du bétail; composantes de rechange de production de vapeur; et matériel de sonar.

Lors de sa réunion de janvier, le conseil d'administration a approuvé des opérations de financement à l'exportation à l'appui de ventes éventuelles d'une valeur maximum de 295,67 millions $ destinées à sept pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront quelque 11 430 années-personnes au Canada et intéresseront 78 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur des biens et services tels que : conception et construction, clés en main, d'un centre de loisirs, d'un parc, d'un hôtel et d'un immeuble commercial; biens et services destinés à un programme d'expansion électrique; biens et services pour une usine intégrée de pâtes, de papier et de bois; locomotives diesel électrique et pièces de rechange; moule de culasses et accessoires; groupes diesel électrique; matériel de moulage de bouteilles et bovins d'élevage.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

L'exportation n'est pas que pour les grands

Même si ce sont habituellement les opérations de financement à l'exportation d'envergure qui font les manchettes, l'une des raisons d'être de la SEE est d'offrir ses services de financement, de garanties et d'assurances à tous les exportateurs canadiens, peu importe la taille de leur entreprise ou de leur opération.

Au cours des cinq dernières années, la SEE a financé un nombre croissant de petites opérations. Dans les 11 premiers mois de 1982, près de la moitié des opérations conclues étaient inférieures à un million de dollars.

La croissance du nombre de petites opérations financées est attribuable à l'utilisation efficace de trois mécanismes de financement : la ligne de crédit, le forfaitage et l'achat de billets. Ces mécanismes ont permis à la Société de répondre aux diverses exigences des acheteurs et des vendeurs dans une conjoncture en pleine évolution et de conclure des opérations rapidement en réduisant les formalités administratives.

Une ligne de crédit, en termes simples, est une forme particulière de prêt que la SEE utilise pour financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens d'équipement et des services canadiens destinés à des acheteurs étrangers.

. . . En ce qui a trait à une ligne de crédit, le processus de négociation est plus rapide que dans le cas d'un prêt ordinaire . . .

Au lieu de prêter les fonds directement à l'acheteur étranger, la SEE les prête à un intermédiaire—un organisme public ou une banque privée (l'emprunteur) du pays étranger—qui, à son tour, les prête à l'acheteur. Comme la SEE a approuvé l'emprunteur à l'avance et que, dans la plupart des cas, les taux d'intérêt, les modalités et les modes de versement sont déjà établis, le processus de négociation est plus rapide que dans le cas d'un prêt ordinaire. En effet, une grande partie de la complexité et des frais de négociation d'un accord de financement sont éliminés et ce mécanisme s'adapte aux petites et moyennes opérations, si fréquentes au Canada.

La ligne de crédit aide l'exportateur à repérer les débouchés et incite l'acheteur à considérer sérieusement la technologie et les capacités industrielles du Canada. Au 31 décembre 1982, la SEE avait aménagé 28 lignes de crédit confirmées.

Du 1er janvier 1982 à la fin de décembre de la même année, 53 opérations ont été imputées à des lignes de crédit et 35 d'entres elles, ou 66%, représentaient moins d'un million de dollars. Une ventilation plus poussée révèle que 31 de ces 35 opérations représentaient moins de 500 000 $ et 10 d'entre elles, moins de 100 000 $; l'opération la moins importante a été de 22 995 $ É.-U.

La ligne de crédit aide l'exportateur à repérer les débouchés et incite l'acheteur à considérer sérieusement la technologie et les capacités industrielles du Canada. Au 31 décembre 1982, la SEE avait aménagé 28 lignes de crédit confirmées.

Du 1er janvier 1982 à la fin de décembre de la même année, 53 opérations ont été imputées à des lignes de crédit et 35 d'entre elles, ou 66%, représentaient moins d'un million $. Une ventilation plus poussée révèle que 31 de ces 35 opérations représentaient moins de 500 000 $ et 10 d'entre elles, moins de 100 000 $; l'opération la moins importante a été de 22 995 $ É.-U.

. . . l'exportateur réalise ainsi une vente au comptant . . .

Le forfaitage est un mécanisme de financement en vertu duquel la SEE achète des billets émis par des acheteurs étrangers à l'ordre d'exportateurs canadiens. L'exportateur réalise ainsi une vente au comptant et peut se prévaloir d'un moyen de financement simple et à taux fixe, destiné surtout aux petites et moyennes opérations. De plus, les risques politiques et de non-transfert liés au recouvrement des billets sont éliminés. Comme les billets doivent être garantis par une banque agréée par la SEE, il n'est pas nécessaire d'évaluer la solvabilité de l'acheteur. Les documents exigés pour une opération de forfaitage sont normalisés et réduits au minimum, ce qui facilite et accélère l'octroi de crédits à moyen terme. Il est important que l'exportateur communique avec la SEE avant de mettre la dernière main au contrat commercial, car en connaissant le taux d'escompte que la SEE a établi pour les billets, il peut négocier dans un même contrat les modalités financières et commerciales de l'opération.

. . . le mécanisme d'achat de billets . . . convient aux opérations qui sont plus complexes et de plus longue durée . . .

Le mécanisme d'achat de billets de la SEE, semblable au forfaitage puisqu porte sur l'achat de billets à ordre, co vient aux opérations qui sont plus cor plexes et de plus longue durée. La SE exige toutefois un plus grand nombre documents que dans le cas d'une opér tion de forfaitage.

Depuis la mise en place des méc nismes d'achat de billets et de forfaitag respectivement en 1980 et en 1981, opérations ont été conclues dont étaient inférieures à un million dollars.

Quant aux assurances, les clients de SEE vont du très petit exportateu dont les exportations se chiffrent quelques milliers de dollars, à la gantesque multinationale, dont l exportations s'élèvent à des dizaines millions de dollars. Les entrepris canadiennes de toutes tailles peuve assurer leurs ventes à l'exportation co tre le risque de non-paiement par l acheteurs étrangers, et la SEE assur généralement 90 % des risques co merciaux et politiques.

En 1981, le nombre de polices d'ass rance globale multirisque souscrites à SEE était de 862. De ce nombre, 7 avait un montant assuré inférieur à million de dollars et 100, un montat inférieur à 25 000 $.

Le nombre de polices d'assuran individuelle émises en 1981 s'est élev 396. Le montant assuré de 243 d'ent elles s'élevait à moins d'un million dollars et celui de 81 autres était a dessous de 100 000 $.

. . . un montage de gestion des risques . . . qui répond aux besoins de l'exportateur . . .

L'exportateur prudent qui n'envisa pas une expédition à l'étranger sa avoir souscrit une assurance maritir ne devrait pas non plus songer à co clure une vente à l'exportation sans prévaloir d'une assurance-crédit. Mêr si le volume des exportations est petit, SEE aidera l'exportateur à réaliser montage de gestion des risques c répond à ses propres besoins. En plus protéger l'exportateur contre les risqu d'une opération à l'exportatio l'assurance-crédit peut améliorer montage de garanties dont l'expor teur peut avoir besoin pour obtenir financement.

La SEE offre plusieurs programm pour assurer les ventes à l'exportati dont les périodes de crédit vont jusqu 180 jours. Elle recommande l'assuran globale multirisque, qui couvre autat les risques commerciaux que politiqu liés à toutes les ventes de l'exportate

SEE concernant la solvabilité de cet
neteur. *Vous devez* avoir agi pru-
mment et pris des mesures pour
luire la perte. *Vous devez* avoir
senté votre demande d'indemnisa-
n avant la date stipulée dans la police.
En ce qui concerne les documents
vant justifier le sinistre, même si nous
us montrons très
oureux sur les
igences, nous
uvons quand
me vous indi-
er comment
re pour les ob-
ir. Voici donc
elques préci-
ns sur les points
plus litigieux.
Preuve de la
te. La preuve
la dette est
erminée exclu-
ement au moyen
n bon de com-
nde signé ou
n contrat de
te. Une traite
eptée, un chè-
e retourné ou
e reconnaissance de la dette par le
uciaire (dans le cas d'une faillite) ne
nt considérés que dans des cas
ceptionnels.

Preuve d'exportation. Les formu-
res B-13 de Douanes et Accises ou les
nnaissements (terrestres et mari-
nes) sont les seules preuves acceptées.

Renseignements de crédit. Si le mon-
nt total du crédit que vous avez
ordé est inférieur à votre limite dis-
tionnaire, nous exigerons une expé-
nce positive pour le montant en cause
un rapport de crédit d'un bureau de
seignements sur
crédit. Ce qui
porte, c'est que
renseignements
nt vous disposez
tifient le mon-
nt et les moda-
s de l'opéra-
n. À noter qu'à
es seules, les
érences commer-
les ne sont pas
fisantes. Si l'en-
urs devait dé-
sser votre limite,
ous faudra une
probation de la
E.

Preuve du dépôt
monnaie locale
nistres de trans-
t). Il ne suffit
s d'obtenir une déclaration de l'a-
eteur indiquant qu'un dépôt en mon-
ie locale a été effectué. Il faut obtenir
état de la banque locale qui garde le
pôt et pouvoir au moins prouver que
pprobation de change a été demandée.

Correspondance. Il faut présenter toute correspondance pertinente à l'acheteur.

Après le règlement du sinistre

Cette étape est celle des mesures de recouvrement. Vous êtes tenu, bien sûr, de poursuivre vos efforts en vue de recouvrer de l'acheteur le montant qu'il vous doit, même après le règlement du sinistre. Comme vous êtes partie au contrat commercial signé avec l'acheteur, vous avez des recours juridiques contre l'entreprise, et souvent contre le garant. Vous êtes donc le mieux placé pour influencer les récupérations. C'est à ce moment-là que la preuve de la dette devient indispensable. N'importe quel avocat ou agence de recouvrement vous dira que si vous ne pouvez pas prouver que l'on vous doit quelque chose, vos efforts de recouvrement n'ont guère de chance d'aboutir.

Il va sans dire que nous travaillerons en étroite collaboration avec vous pendant cette période de recouvrement et que nous pourrons vous aider de maintes façons. Nous vous proposerons des mesures appropriées et, dans certains cas, partagerons les frais avec vous. Nous avons établi d'excellentes relations avec les agences de recouvrement, les avocats, les délégués commerciaux et d'autes personnes qui peuvent grandement faciliter le processus de recouvrement. Ce qu'il ne faut jamais perdre de vue, c'est que les deux parties, à savoir la SEE et vous-même, avez tout intérêt à recouvrer les sommes dues. En fin de compte, c'est votre argent, puisque les sinistres se répercutent sur vos primes.

La relation assureur-assuré ne devrait pas s'arrêter après la simple présentation et l'acceptation d'une demande, quand un sinistre s'est matérialisé. Cette relation devrait commencer dès que pointe l'éventualité d'un sinistre et se poursuivre jusqu'à ce que le montant du règlement soit recouvré. En travaillant main dans la main, à toutes les étapes, les deux parties ne peuvent que bénéficier de leur participation mutuelle. L'étude de la demande sera accélérée d'autant et il peut même arriver que l'on puisse éviter complètement le sinistre. Pour cela, il faut avant tout que l'interdépendance naturelle qui existe entre l'assureur et l'assuré soit reconnue et cultivée.

La tendance à la hausse qu'affichent les règlements de sinistres et qui devrait se maintenir est le fruit d'une conjoncture économique et politique marquée par une récession mondiale et des crises financières nationales. Le temps où les exportateurs pouvaient supposer qu'ils faisaient affaire avec des clients étrangers solvables est malheureusement révolu. Aussi, la gestion des risques devient-elle une composante importante de toute stratégie d'exportation.

Il peut suffire d'une opération ratée pour vous ruiner. Sachez donc vous assurer et n'oubliez pas qu'il vaut mieux prévenir que guérir.

Il faut savoir persévérer

Même dans les meilleures circonstances, certains sinistres ne semblent pas être recouvrables. Avant d'abandonner la partie, il convient parfois de s'y prendre à deux reprises. La persévérance aboutit souvent à un règlement partiel sinon total du sinistre.

Au début de 1980, un sinistre concernant une livraison de farine a été réglé. Avant que le titre de transport ne soit transféré à l'acheteur, le gouvernement de son pays avait réquisitionné la marchandise par suite d'un ouragan dans la région. Comme le titre n'avait pas été transféré à l'acheteur, l'exportateur n'a eu d'autre recours que de s'adresser au gouvernement. Nous lui avons suggéré d'interjeter appel en vue d'un dédommagement, mais cet appel a été rejeté.

Plutôt que de radier le compte, il a été décidé de revenir à la charge auprès du gouvernement. Par l'entremise du délégué commercial du Canada dans la région, l'exportateur a interjeté un deuxième appel, cette fois auprès du bureau du premier ministre du pays étranger. En 1982, soit plus de deux ans après la demande initiale, l'exportateur recevait un chèque correspondant au montant total de la marchandise.

Une deuxième vérification de crédit par la SEE

Les approbations de la SEE sont parfois plus que de simples autorisations dans le cas des expéditions de biens excédant les limites discrétionnaires fixées; elles peuvent également revêtir la forme d'une deuxième vérification de crédit.

En 1978, un exportateur avait demandé à la SEE d'approuver plusieurs expéditions d'une valeur de 90 000 $, destinées à un acheteur européen. Nous lui avons donné notre approbation, à condition qu'il puisse obtenir une garantie d'un des principaux représentants de l'entreprise de l'acheteur.

Peu de temps après la livraison de la marchandise, l'acheteur, aux prises avec des problèmes financiers, n'a pas été en mesure d'effectuer ses paiements. Au moment du règlement du sinistre, nous avons demandé à l'exportateur de faire appel au garant et de continuer à exercer des pressions auprès de l'acheteur. L'acheteur a fini par déclarer faillite.

Le garant a convenu de payer et même si le compte n'est pas encore complètement réglé, les versements se font régulièrement. Le solde impayé représente environ un quart du solde initial de 1978 et le recouvrement continue, même si l'entreprise a déclaré faillite il y a plus de trois ans.

Vous avez tout fait pour éviter le pire. Vous avez écrit, téléphoné et même rendu visite à votre client. Celui-ci vous promet de vous payer le mois prochain. Mais c'est ce qu'il vous a dit il y a trois mois, et quatre mois avant ça. La prochaine fois, il vous demandera peut-être simplement un sursis de deux semaines au lieu de trois. Au fond, ça n'a plus tellement d'importance. L'échéance est dépassée depuis bien longtemps et tout ce que vous avez reçu jusqu'ici, ce sont des excuses, qui en fait n'en sont pas.

Le moment est venu pour vous de soumettre une demande d'indemnisation à la SEE. Tout à coup, ce qui n'était jusqu'ici qu'une «dépense» devient une «protection», surtout lorsque la conjoncture est difficile, comme c'est le cas de nos jours. Il suffit d'un ou deux sinistres de 10 000 $ ou de 100 000 $, selon la taille de votre entreprise, pour que vos profits fondent comme neige au soleil.

Quelle est la marche à suivre? Rassembler tous les documents, les expédier et attendre qu'on vous envoie un chèque? Peut-être, à condition que vous ne soyez pas trop pressé.

De sinistres affaires

Des problèmes peuvent survenir au moment de l'étude de votre demande. Ils peuvent retarder, voire empêcher complètement, le règlement d'un sinistre. N'allez pas croire cependant que nous ne réglerons pas votre sinistre. Depuis 37 ans, nous avons versé plus de 71 millions $ aux exportateurs canadiens pour régler des sinistres attribuables à une carence ou à l'insolvabilité des acheteurs, à des problèmes politiques ou de transfert, ou encore à l'expropriation d'actifs dans un pays étranger. Nous sommes une compagnie d'assurances et les compagnies d'assurances sont là pour ça.

Plus souvent qu'autrement, c'est vous, l'assuré, qui êtes le mieux placé pour éviter ces anicroches. Il vous suffit de savoir ce que nous attendons de vous et ce que nous pouvons faire avant votre demande d'indemnisation, au moment de soumettre la demande proprement dite et après le règlement d'un sinistre.

Avant la demande

La période qui précède une demande officielle d'indemnisation commence quand la probabilité d'un sinistre se fait jour. Il se peut en effet que votre acheteur retarde un paiement, que des troubles civils éclatent dans son pays ou qu'il se trouve dans un pays où sévit une grave pénurie de devises. Ces trois exemples peuvent signifier le début de l'insolvabilité de l'acheteur, une guerre civile ou un solde négatif des réserves de devises. Tous trois peuvent se matérialiser un jour ou l'autre par un sinistre.

Dès qu'un de ces signes avant-coureurs se manifeste, il faut en avertir la SEE. Les polices stipulent que nous devons être avisés de toute possibilité de sinistre, mais même sans cette exigence officielle il serait bon de nous prévenir au plus tôt. Nous pourrons alors vous aider.

En vous renseignant sur la situation de votre marché. Comme nous assurons des opérations un peu partout dans le monde, nous avons peut-être déjà fait face à un problème similaire dans le pays où vous exportez. Nous communiquons constamment avec d'autres assureurs, des banques et des délégués commerciaux, partout dans le monde; nous pouvons donc vous donner des conseils sur la façon d'éviter des sinistres.

En vous proposant des solutions. Nous avons déjà aidé un exportateur à négocier un accord de rachat d'environ un million de dollars avec l'acheteur, ce qui a réduit le sinistre d'autant.

En approuvant immédiatement des modifications au contrat commercial. Toute modification envisagée à un contrat commercial ou à un bon de commande que nous assurons doit être soumise à notre approbation. Nous pouvons cependant réagir plus rapidement à ces demandes si vous nous tenez au courant de la situation et si vous nous expliquez pourquoi ces changements sont nécessaires.

Au moment de soumettre la demand

Il ne suffit pas de présenter u demande. Même si elle est justifiée à vos yeux, nous ne pourrons vous indemniser que si vous nous prouvez qu'il y a eu un sinistre. De fait, *les règlements tardifs de certains sinistres et le rejet de certaines demandes sont souvent attribuables à une documentation incomplète et inadéquate.*

Quand nous sommes saisis d'une demande d'indemnisation, nous vérifions d'abord si toutes les conditions de la police ont été respectées et si nous avons bien reçu les documents pertinents. *Vous devez* prouver que vous avez exporté des biens et services du Canada à un acheteur étranger aux termes d'un contrat de vente (ou, si vous avez une assurance contre le risque que l'exportation ne se matérialise pas, prouvez que vous avez signé un contrat d'exportation). *Vous devez* prouver qu'un dette a été contractée. *Vous devez* avoir déclaré et payé la prime sur la valeur de vos biens et services, au moment du contrat ou de l'expédition. *Vous devez* posséder des renseignements de crédit suffisants sur votre acheteur ou avoir reçu l'approbation

Actualités de la SEE

février 1983

Les sinistres augmentent, êtes-vous assuré?

Dans ce numéro, des articles consacrés aux sinistres prennent la vedette. De nos jours, les exportateurs se retrouvent dans une conjoncture commerciale de plus en plus risquée, comme en témoigne le nombre accru de règlements de sinistres. D'ailleurs, cette tendance à la hausse devrait se maintenir. Dans ces conditions, on ne soulignera jamais assez l'importance de s'assurer, car il suffit souvent d'une seule opération ratée pour ruiner une entreprise.

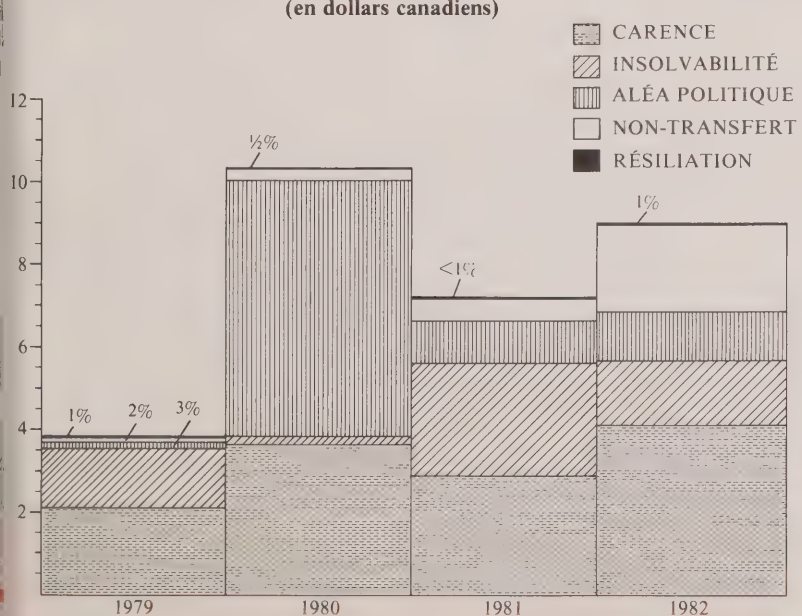
Les sinistres au titre de l'assurance-crédit à l'exportation ont augmenté pour un cinquième trimestre d'affilée. En effet, la SEE a réglé 63 sinistres au cours du quatrième trimestre se terminant le 31 décembre 1982, comparativement à 51, 38, 31, 23 et 17 au cours des cinq trimestres précédents.

Les sinistres réglés sont passés à 9,08 millions $ en 1982, contre 8,23 millions en 1981. Cette année-là, 7,2 millions $ avaient réglé des sinistres aux termes du Compte de la Société et 1,03 million $ des sinistres aux termes du Compte que la Société administre pour le Canada. En 1982, aucune indemnité n'a été versée aux termes du Compte du Canada, mais 183 sinistres ont été réglés comparativement à 138 en 1981.

Des 63 sinistres d'une valeur globale de 3 494 899 $ réglés par la SEE au cours du quatrième trimestre de 1982, 34, soit 54 % du total, étaient attribuables à des carences. Des problèmes d'insolvabilité et de transfert de devises sont à l'origine de 13 sinistres chacun (21 % du total), tandis que les trois autres sont imputables à des problèmes politiques.

Vingt-deux sinistres (35 % du total) touchaient des opérations conclues avec des acheteurs américains. On relève aussi huit sinistres réglés au Venezuela, six en Guyane, quatre au Royaume-Uni, deux en Argentine, à Haïti, au Honduras, en Nouvelle-Zélande, en République dominicaine et un en Algérie, en Australie, en Belgique, en Bolivie, au Chili, à Costa Rica, en Espagne, en France, au Mexique, au Pérou, au Salvador, en Suède et en Uruguay.

SINISTRES RÉGLÉS, COMPTE DE LA SOCIÉTÉ, PAR CATÉGORIE
1979-1982
(en dollars canadiens)



Le graphique ci-dessous trace le profil des règlements de sinistres à la SEE au cours des quatre dernières années.

Jusqu'en 1980, les augmentations annuelles ont été plutôt faibles et les montants versés ont varié de 2 à 4 millions $. Le bond enregistré en 1980 est imputable aux pertes canadiennes en Iran, puisque si l'on élimine les indemnisations relatives à ce pays, le total des sinistres réglés tombe à un peu plus de 4 millions $, ce qui est conforme aux résultats des années antérieures.

Mais, 1981 et 1982 ont marqué un tournant dans l'évolution des règlements de sinistres à la Société. En effet, les règlements à chacune de ces deux années ne sont pas revenus aux chiffres traditionnels, même si aucun aléa politique important ne peut justifier l'ampleur des indemnités versées. Il semble que les causes de ces augmentations sont permanentes et donc que la tendance à la hausse se maintiendra.

Outre le montant accru des règlements, une portion beaucoup plus petite des sinistres a été recouvrée. Cette situation semble s'expliquer d'abord par la hausse du nombre de sinistres imputables à l'insolvabilité d'acheteurs étrangers ou encore à la carence d'acheteurs étrangers qui déclarent faillite par la suite. Dans ces conditions, les créditeurs doivent se partager des miettes. Ensuite, la détérioration de la conjoncture politique et économique mondiale fait augmenter la fréquence et l'ampleur des sinistres pour lesquels les périodes de recouvrement s'allongent.

(Voir *sinistres* en page 2)

Dans ce numéro

Décisions du conseil 5
Financement en yen 6
Options sur devises 7
Nouvelle ligne de crédit 7
Perspectives d'exportation 8

EDCNEWS

March 1983

Government Publications

86
E21

LETTERS OF CREDIT

MORE THAN MEETS THE EYE



LIBRARY
APR 27 1983
University of Toronto

elays, penalties, possibly extra enses, a refusal to pay . . . just a tmare that you'll wake up from in morning? Not necessarily! This pens in the real world of exporting , in many cases, it can be traced to rrect export documentation.

ccording to the banking commun- as many as half of the documenta- packages initially presented for ment under letters of credit contain curacies.

his issue of *EDC News* features an le which focuses on documentary letters of credit and provides tips on how to avoid problems relating to the documents typically called for. The article begins on page 2.

BRAZIL

OPEN FOR BUSINESS

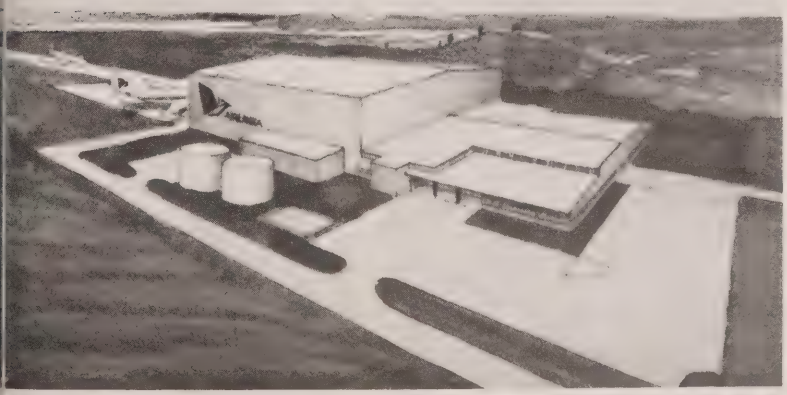
Despite the fact that Brazil will have a high level of debt payments for several years, the generally-held view is that its medium and long-term prospects are good. According to the Department of External Affairs, "over the long run, the country's natural wealth and growth potential make Brazil a market deserving priority attention by Canadian exporters."

The confident message coming from EDC is that you can do business in Brazil: opportunities exist in the energy, telecommunications, and mining sectors.

(See *You can do business in Brazil,* p. 6.)

In this issue

Letters of credi
Success story
Facts about Br
Board approval
Lines of credit
Financing agree



artist's rendering of the Air Lanka hangar and maintenance complex to be effected Sri Lanka. The sale of this turnkey project, for which EDC is lending US$ 7.07 lion, represents the largest single commercial transaction between Canada and Sri nka. Pendrith Equipment Ltd. of Mississauga, Ont., was responsible for the mar- ng of the project and its development to Canadian capabilities. Other Canadian mpanies involved in the construction include Norr Airport Planning Associates PA) and John Wheelwright Limited, both of Toronto. (See Financing agree- nts, *page 9.)*

Canada Post Postage Paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

311280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade

Once you have agreed to letter of credit terms in an export transaction you are assured of payment. Right? Not necessarily.

THINK AGAIN ABOUT THOSE LETTERS OF CREDIT

by Michael J. Dobbin

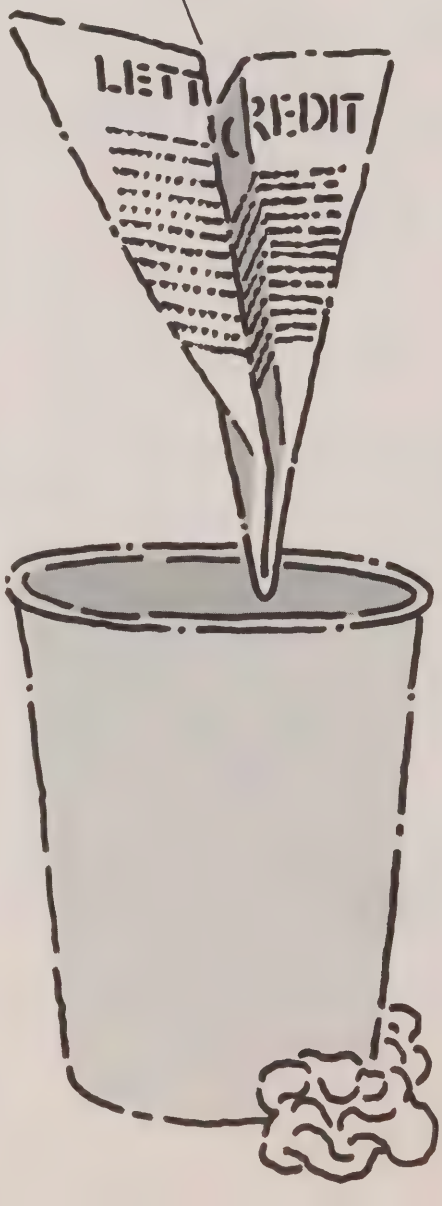
Judging from the horror stories we hear from some of the exporters and bankers we meet regularly at EDC, there is a lot more to a letter of credit than meets the eye.

Letters of credit provide a degree of security to both buyer and seller. A generally trusted and reliable world banking system is ready to act (on behalf of buyers considered creditworthy) as intermediary in the exchange of documents of title to goods in return for payment or a banker's commitment to pay.

The first mistake that exporters can make occurs right at the beginning, when they are finalizing details of the exports sales contract. It is not enough to simply agree with the buyer that payment is by letter of credit. The requirements of the letter of credit must be identified and exporters must realize that they have both the ability and the need to negotiate such requirements. Some Canadian exporters hesitate to negotiate such matters; they think it will somehow prejudice their sales efforts. There is no need for concern. Everyone (you, the buyer, the banks) will benefit from sensibly negotiated letter of credit instructions.

What kind of letter of credit do you need? The most common basic types used in the export trade are irrevocable letters of credit (ILC) and confirmed irrevocable letters of credit (CILC). The exporter must understand the critical differences between the two. (You should ask your banker about other specialized varieties.)

If you want a letter of credit to be confirmed, ask the buyer to instruct the issuing bank to arrange for confirmation. Some exporters believe that a letter of credit can be confirmed simply by walking into the Canadian bank and asking for confirmation. This is not the case. As a rule, instructions to confirm must come to the Canadian bank from the issuing bank. This point was strongly confirmed by Gordon Stanl Manager of Export Finance, Inter tional Banking at the Canadian Im rial Bank of Commerce's head offi when he gave a presentation at an El Insurance Group seminar held recen Incidentally, revocable letters of cre can be regarded as unsuitable for m normal export transactions.



Another important preliminary is ensure that you and the buyer can with the terms contained in the letter credit instructions. Two key factors h are the dates and the documentation.

The two significant dates in m letters of credit are the date of shipm and the expiry date. The exporter ha be able to produce the goods and h them ready to ship in time for the sh ment date. If this can't be done, it mean having to go through the tir wasting and bureaucratic process getting extensions to the final shipm date. It is much better to make sure advance that the letter of credit is iss with a suitable date on it in the f place. Yet time and time again t simple precaution is overlooked.

The exporter must also have suita time to compile all the documents quired under the letter of credit a have them presented to the Canadi bank before the expiry date. If the let of credit shows only the shipment d and no expiry date is mentioned, Int national Chamber of Commerce (IC rules provide for a 21-day period fr the date given for final shipment. T ICC publication, "Uniform Custo and Practice for Documentary Cred (1974 Revision)," has a remarka degree of acceptance by banks wor wide. It is well written in fairly unco plicated language, and exporters wo ing with letter of credit terms would well to ensure that they always hav copy handy.

Three key documents traditiona required under a letter of credit are a of lading, an invoice, and an insura

ument. There are, of course, varia-
s on these. A variety of other docu-
ts may also be required, such as
cing lists and certificates of origin,
section, or quality. It is important to
reciate that banks work under the
rine of strict compliance. If a de-



iption of the goods is specified in the
er of credit, it must be repeated word
word on each of the documents
sented with the letter of credit. It is
mmended that the description be
t as brief and non-technical as pos-
e at the outset to avoid transcription
rs.

n one recent example, we saw that
re was an obvious minor mistake in
description of the goods required
er the letter of credit. The mistake
to be reflected in all the documents
et them through the bank. Any vari-
n in the description or in the speci-
information will cause the bank to
se the documents. The bank is deal-
with documents, not with goods.
mes, addresses, import and export
nce numbers, quantities, and de-
ptions must be spelled and recorded
rectly and exactly on each document.
One excellent way to speed up export
ce processing and to avoid expensive
e-wasting mistakes is to use an
ned system of documentation, where-
the key documents, such as invoices,
s of lading, insurance certificates,
king lists, etc., can all be typed in one
eration. As long as the data on one
cument is correct, the others will be
rect too.

Most exporters have found it best,
en using trade terms, to base them on
coterms 1980," which are another set
rules developed by the International
amber of Commerce. Incoterms have
w been ratified by most of the major
porting nations and are recognized
rld-wide. The letter of credit must be
gotiated so that its requirements are in
eping with the trade terms agreed
on in the export sales contract. If you
selling FOB rather than CIF, for example, it is probably better that the letter of credit does not call for a bill of lading, but if it does, make sure that it provides "freight collect" or "received for shipment" bills of lading.

A letter of credit is quite worthless to you if it calls for documents that you, as the exporter, cannot obtain, or cannot obtain within the prescribed timeframe. As soon as the export office receives a letter of credit, it must check the wording to ensure that the documents called for are effective and can be properly obtained. One recent example we have seen under a services contract called for an acceptance certificate from the buyer. This put control of payment in the buyer's hands, thus nullifying the protection the exporter required under the letter of credit in the first place!

In the case of certified invoices, you may be required, by the buyer, to set out wording not only regarding the origin or the quality of the goods, but also regarding black-listed countries and boycotts. In this respect, one has to watch the guidelines set by the Government of Canada. Your banker or EDC, for example, may be prevented from supporting a transaction with documents containing a statement which could be regarded as discriminatory.

Your bank's international department can provide invaluable help and guidance. Establish contact with them...

If the letter of credit calls for the provision of special insurance risks or marine insurance clauses, check with your broker or insurance company to make sure that those risks can actually be covered. If not, you cannot conform to the requirements of the letter of credit. Make sure that the letter of credit does not contain conditions that might override provisions you have written into your export sales contract or in your standard conditions of sale if invoices are being used.

Once the letter of credit advice has been received in the exporting company, immediate action should be taken to ensure that the manufacturing or production departments, and the packing, shipping, export services, and credit departments are advised so that they can be aware of the timing deadlines and other provisions.

If you are using a freight forwarder or other type of agent to process your shipments and export orders, remember to make sure they also are given full details of the letter of credit, preferably a copy. Remember, such organizations may be responsible for producing export documents required under the terms of the letter of credit and they must conform in every way with the requirements.

If the letter of credit is presented to the Canadian bank with errors, the issuing bank might not be prepared to give permission to pay. It may be necessary to send the documents on a collection basis to the issuing bank, to arrange payment against the exporter's indemnity, or to endure the delays involved in getting a credit amendment. If documents are sent on a collection basis, the protection provided by the letter of credit is lost, and the risks are now the same as they would be with an ordinary documentary collection. Incidentally, even if the letters of credit are not being confirmed, try to arrange for the use of an advisory bank convenient to you.

It may seem that we have come down rather heavily on the need for proper documentation, but banks have told us that as many as half of the documentation packages initially presented for payment under letters of credit contain inaccuracies requiring correction, or credit amendments. Such errors always involve delays and probably extra expense.

We will make no attempt in an article this length to cover all aspects of documentary letters of credit. However, the above examples should be sufficient to show that problems can arise, and that an exporter should have, on staff, personnel who are able to negotiate and process such payment documents. Your bank's international department can provide invaluable help and guidance. Establish contact with them in addition to your usual domestic branch bank contacts. Most major banks will provide your export staff with brochures and sample documentation on letters of credit.

This brings us to the question of where EDC fits into all of this. It is possible that you do not presently get letters of credit sales insured under an EDC credit insurance. Perhaps you have not been insuring specific transactions where letter of credit terms are involved. If so, we suggest you think seriously about the following.

Although the Canadian bank will, in

most cases, pay the exporter upon presentation of the correct documents, technically, under an irrevocable letter of credit, the documents are sent to the issuing bank by the advising bank with recourse to the exporter for payments disbursed. It is conceivable that the buyer's country may impose controls preventing the transfer of money. The foreign bank may be in financial difficulties or the availability of foreign exchange may suddenly be blocked. In the late 1970s, exporters to a Southeast European country learned that payment under an ILC is not absolutely assured, and excessive delays were experienced due to the country's external debt problems. The point is, that for a very low premium, EDC is prepared to insure your irrevocable letters of credit. The risks are latently there and the prudent corporate controller or export credit manager is well advised to protect his firm by obtaining EDC's low cost credit insurance covering such payment arrangements.

What about confirmed irrevocable letters of credit? Is credit insurance ever needed for them? If you are providing a service or manufacturing goods to specification or to customized requirements, what value will the CILC be to you if you are unable to provide the bank with the documents required under the terms of a letter of credit? It may be that the availability of marine insurance is withdrawn. It may be that the shipping line, due to a war or hostile actions, is unable to ship directly to the buyer's country. You would then be unable to obtain a clean bill of lading as required under the terms of the letter of credit. If diplomatic relations were broken with Canada, it might not be possible for you to obtain a consularized invoice if one is required. You would then be left with an unfinished, custom-built, perhaps expensive, piece of machinery or unfinished design and consulting engineering services which are no longer protected by the terms of the letter of credit. It would be worthwhile to consider EDC's credit insurance protection for such projects, even under CILC terms.

We have also noticed exporters falling into the trap of commencing work on such things as custom orders or design studies under a signed contract before a stipulated letter of credit is received. If you do that, EDC may still find the buyer, country, and credit risks acceptable and will insure you. But do not expect to be charged the letter of credit premium rate.

Why not? You have not seen the letter of credit yet! It may contain, as we have discussed above, clauses or documentary requirements which are unacceptable or impractical. In fact, you may never receive the letter of credit at all for all sorts of reasons ranging from the occurrence of unforeseen political events to the simple possibilities that the buyer may change his mind or get into financial difficulties. Then you will have to claim payment on a documentary collection or open account basis, and hope for the best. The message here is that if you care enough and are concerned enough about a deal and a buyer to ask for letter of credit terms, do not start work on the order until you have received the letter of credit and are satisfied that its conditions are acceptable.

We have noted that with an irrevocable letter of credit the Canadian bank has not added its own undertaking for payment at sight or on acceptance of term drafts. To do so would effectively be confirmation of the credit. Therefore, if the issuing bank should fail or default or if political or economic events

If diplomatic relations were broken with Canada, it might not be possible to obtain a consularized invoice...

should occur in the buyer's country which prevent the issuing bank from sending the funds to Canada, the exporter would either not be paid or the Canadian bank would exercise its right of recourse against the exporter to recover money that had been paid against the transaction. When dealing with recognized and established banks in leading industrial countries, such as some countries in Western Europe, your chances of such defaults under ILC are rare enough to make ILC terms of payment quite sufficient. Confirming a letter of credit in such cases would usually be an extra and unnecessary expense since, of course, CILC involves higher total bank charges than an ILC.

Are you sometimes using expensive letter of credit terms when these are really not necessary? By all means, use letters of credit for new buyers or new countries. But, when you get to know your buyer and all the evidence indicates that the country is sound and its banking institutions are reliable, it may do more for your sales and your co petitive edge to relax the letter of cre practice and introduce, say, docum tary collections insured with EDC.

We would like to mention briefly h that bid bonds, performance bonds, a advance payment guarantees are oft provided by exporters in the form letters of credit or letters of guaran issued by a Canadian bank. In su cases, of course, the Canadian bank the issuing bank and the bank in foreign country is the advising bank. some instances, the foreign bank v issue its own letter of credit or guaran to the buyer backed up by the instr tions and commitment provided by Canadian bank.

For convenience, such activities often referred to as bonding activiti The buyer is entitled to demand p ment under the bond if the exporte considered not to have met his contr tual obligations within a specified da Documentary requirements, under su letters of guarantee or credit, if perm ted at all, are usually in the form o letter to the bank from the buyer co taining a pre-arranged statement t the exporter has not performed acco ing to contractual requiremen Although comparatively rare, there i possibility that such bonds might called wrongfully or capriciously by t buyer, or that the foreign country mig instruct banks in that country to c bonds as a retaliatory political gestu In addition to its credit insurance fac ties, EDC also has programs of ins ance and bank guarantees for export and banks involved in such bondi activities.

If all this has given you cause to thi again about the degree of risks under ing your documentary credit or yo bonding activities, do not hesitate discuss it with an EDC officer at t EDC region office nearest you.

International Banking centres Canada's chartered banks can provi booklets and advice on letters of cre to exporting clients.

Uniform Customs and Practice f Documentary Credits, A Guide Documentary Credit Operations, Inc terms 1980, and other useful bookl on export documents are available reasonable cost from:

Canadian Council, International Chamber of Commerce,
Suite 1630, 1080 Beaver Hall Hill,
Montreal, Quebec H2Z 1T2
(Tel.): (514) 866-4334

(Reprints of this article can be obtain by writing to the Editor, *EDC NEW*



Claude Villeneuve, a machine operator at Asbestonos Corporation, corrects defects in a brake shoe before applying the lining.

ASBESTONOS
CORPORATION LIMITED

Products are now being exported to Central America, South America, the Middle East, and as far away as Australia and China.

SAINT-LAMBERT, Quebec—Gilbert Simard is proud of being the owner of the only Canadian company that manufactures a complete range of brake and clutch components for motor vehicles and industrial machinery. Exports, in some years, account for up to 10 per cent of the company's annual sales but, before venturing into markets abroad, his firm secured itself of a consolidated position in the domestic market by establishing branch offices across Canada.

The company, Asbestonos Corporation Limited, was established in 1920 by Joseph Poulin, an asbestos mine owner, and was originally located in the Eastern Townships. It was moved to the Montreal area eight years later to be nearer to its markets. Mr. Poulin's son, Paul-Émile, ran the company from 1954 to 1976, when it was purchased by Mr. Simard and Claude Bodson, two long-time employees. It presently has 400 employees, 200 at its head office at Saint-Lambert, on the outskirts of Montreal, and another 200 at its 11 branch offices across Canada.

In addition to being a sales outlet, each of the branch offices has a modern service shop in which repairs are made with parts recycled on site and new parts manufactured at the Saint-Lambert plant. Mr. Simard says that rebuilt assemblies cost less than new ones, but will last just as long.

In spite of the recession and fierce competition, the company has maintained its reputation for quality. "All our products are tested constantly throughout the manufacturing process," he says.

Particularly vital to the testing process is the Chase machine, a dynamometer used to test all types of friction materials for performance. The machine is essential for assessing new product formulas and contributes to the quality of the friction materials, ensuring efficient operation.

Brake linings and clutch facings are either molded or made of a woven asbestos material. The material used in the woven method is woven from 82 per cent asbestos and 18 per cent rayon thread, then impregnated with phenol resin.

The disc brake shoe sets are heavy-duty, high heat-resistant molded material with excellent friction and wear properties. Clutch facings are designed for large diameter, heavy-duty applications where segments are riveted or bonded.

Asbestonos facings are available in all sizes, but facings sold in rolls of 25 and 50 feet are very popular with foreign buyers. "Some years, our exports account for as much as 10 per cent of sales," says Ricardo Brosseau, manager of the company's export division. The fact that exports to the U.S. are concentrated in New England does not mean the company is afraid of distances. Products are now exported to Central America, South America, the Middle East, and as far away as Australia and China.

Asbestonos Corporation went into China four years ago and now sells substantial amounts of facings in rolls. "In a country such as China, where the population is huge and wages are low, it makes sense to buy facings in rolls and have local manpower make the perforations. A semi-finished product is preferred so that work can be given to the local population," Mr. Simard explains.

Part of the company's success in penetrating foreign markets is due to the efforts of the Canadian embassies abroad, which provided the company with the names of agents working on commission who could assess local demand. EDC has also provided support through its foreign investment insurance program.

Mr. Simard is cautious of being over-optimistic. Asbestos products have been outlawed in many countries and, in the United States, they must be soaked in a special solution before they are marketed, even when imported.

The company's co-owner is planning for the future by attempting to find a substitute for asbestos. Fibreglass has been tried, but the experiment was not a success: health problems were noted in employees making fibreglass clutches. Mr. Simard, however, is not a man to give up easily. "We make sure operations are running smoothly, we try to keep up with demand, and our own engineers keep us up to date on the state of the art in technology," he concludes.

YOU CAN DO BUSINESS IN
BRAZIL

A positive view of Brazil's long-term economic outlook has been taken by the Canadian banking community and EDC: their combined loan exposure in Brazil is significant and both are currently supporting a number of major initiatives by Canadian companies in this market.

EDC would like to remind exporters of the opportunities for doing business in Brazil under EDC's two lines of credit and two multiple disbursement agreements that are in place in Brazil.

According to Roger Paquette, EDC's Assistant Vice-President for the South America Division, "in the *energy sector*, there will be opportunities in oil and gas exploration and development, and in equipment for the electric utilities companies such as Light-Servicos and Electropaulo. In the *telecommunications sector*, there will be opportunities for the supply of ground equipment, such as low-cost message terminals, mobile terminals, and digital communications equipment. In the *mining sector*, the Carajas Project will continue to provide opportunities for Canadian exporters, as will purchases by Caraiba Metais S.A."

EDC's two confirmed lines of credit are with Banco do Estado do Rio de Janeiro, S.A. (BANERJ) and Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP). These lines of credit are available to provide financing for up to 85 per cent of the contract price of Canadian goods and services purchased by Brazilian companies. Requests for allocations will be accepted before the following dates: for BANERJ, September 29, 1983, and for BADESP, September 30, 1983.

The multiple disbursement agreements are with Petrobras—the state petroleum corporation—and Electropaulo, one of the Sao Paulo utiliti These multiple disbursement agr ments are available to provide financi for up to 85 per cent of the contr price of Canadian goods and servic purchased by Brazilian compani Requests for allocations will accepted before the following dates: f Petrobras, July 20, 1983; for Electr paulo, April 20, 1985.

Canadian exporters interested in t Brazilian market should contact t following:

BANERJ
Maria Helena P. Salles
Gerente de Cambio
Av. Nilo Pecanha 175-17
Rio de Janeiro, Brazil
Telex: 212390 BERJ
Tel.: 224-0709, 252-8349
or
Mr. Robert C. Senkfor
Senior Manager *or*
Theresa J. Crecco
Manager
Institutional & Corporate Group
500 Park Avenue
New York, New York 10022
Telex: 640864
Tel.: (212) 759-7878

BADESP
Simao Marques
Chefe de Divisao de Controle de Recursos
Av. Paulista, 1776
Sao Paulo, Brazil
Telex: 112276 BDSP
Tel.: 289-2233

PETROBRAS
Antonio Cipriano de Sousa Lira
Manager, Financing Division
Av. Rep. do Chile, 65 - 3rd Floor
Rio de Janeiro, Brazil
Telex: (21)22573
Tel.: 212-4477

ELECTROPAULO
Dagoberto Antonio Redoschi
Financial Director
Av. Brig. Luiz Antonio, 1827-1
CEP 01317
Sao Paulo, Brazil
Telex: (11)22813/25379
Tel.: 285-4771

As the nature of the equipment a services and their related Canadian co tent are critical criteria in EDC's de sion to allocate contracts under the lin of credit and the multiple disburseme agreements, exporters should conta EDC at the earliest possible stage commercial discussions to confirm th products qualify for financing.

For more information, contact

Henri Souquières
Manager, South America East Dept.
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Telex: 053-4136
Tel.: (614) 237-2570

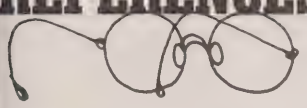
FACTS ABOUT BRAZIL

Population: 125 million (est.)
Capital: Brasilia
Personal requirements for Canadians:
Visa—tourist visa not required
Language:
Portuguese; sales literature in Spanish not acceptable
Marketing centres:
Sao Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife, Salvador, Fortaleza, Belem
Chief ports:
Macapa, Belem, Manaus (duty free zone), Fortaleza, Natal, Recife, Salvador, Victoria, Rio de Janeiro, Santos, Florianopolis, Porto Alegre
Currency:
Cruzeiro
Prices:
Quote only in US$, C.I.F.
Taxes:
All imported goods are assessed a federal industrial product tax (IPI) which ranges from 0% to 75% depending on the goods, and a state merchandise circulation tax (ICM) which is 14%.
Samples:
Import restricted if of commercial value



Main suppliers:
OPEC countries, U.S.A., EEC, ALADI countries, Japan, and Canada
Principal imports (1981):
Petroleum (49.5%), chemicals (5.8%), electric machinery (14.7%)
Total imports from Canada:
For the period January to September 1982, Can.$ 402,105,000

READING REFERENCES



***nada's Export Development Plan
Brazil***

This publication is intended to assist ose in the public and private sectors erested in expanding business in azil. The assessments and proposals it ntains are the basis for the Depart-nt of External Affairs' marketing ivities in Brazil over the next two to ee years. Provincial governments d other federal departments have en consulted in preparation of the n. The plan does not attempt to ver Canadian interests or Brazilian portunities exhaustively; rather it ghlights significant sector opportuni-s that are consistent with Canadian ply capabilities.

Canada's Export Development Plan Brazil is available free of charge m External Affairs Canada, and can obtained by contacting

Martha Hancock
Tower B, 5th Floor
M.I.A.
External Affairs Canada
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

***int Business Ventures in Brazil:
Canadian Perspective***

Prepared by the Canadian Consulate eneral in Brazil, this publication pro-les answers to some very specific uestions that might arise for those riously contemplating a business ven-re in Brazil. It covers, for example, ivestigating the market and investment mate, possible forms of joint business ntures, forms of organization of new ntures, transfer of technology, direct d indirect taxation, foreign capital d profit remittance, export incentives d sectional investment incentives. It tails special characteristics of the azilian environment and includes a t of useful addresses.

This publication is available free of arge from the

Bureau of Latin-American Affairs
External Affairs Canada
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Board approvals for February

EDC's Board of Directors, at its February meeting, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential sales of up to $53.2 million to eight countries.

Export sales that will result if transactions are finalized will create or maintain in the order of 1,890 person-years of employment in Canada and will involve 36 exporters and major suppliers.

Goods and services involved include rubber goods; mining machinery; sonar fishing equipment; a construction project; ocean-drilling services; marina equipment and services; engineering design for a chemical plant; and engineering services for a railway project.

Details of the transactions or the names of Canadian companies cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

CLAIMS AND EVIDENCE OF DEBT

The February issue of *EDC News* featured a review of how to prepare and document a claim under a policy of insurance issued by EDC. Numerous questions have subsequently been addressed to EDC regarding our requirements for evidence of debt.

Where a debt has not been honoured, due to commercial or political occurrences which have frustrated or prevented payment, the exporter is in a more solid, defensible position as a creditor before a trustee, receiver, court of law, or in response to documentation procedures initiated by a foreign government, if a signed purchase order or contract of sale is available. Our experience in working with Canadian exporters to recover claims from foreign entities has taught us that the purchase order or contract of sale can be worth its weight in gold later on, particularly where there exists controversy as to the legitimacy of the creditor's demand for payment.

We do, however, recognize that a signed purchase order or contract of sale (telex is acceptable) may not be available in all cases of claims made against a policy of insurance. Hence, in some circumstances, we are willing to look at other documents which provide evidence of debt; examples of such documents would be accepted drafts, returned cheques, or acknowledgement of debt by a trustee in the case of bankruptcies.

We cannot emphasize enough the fundamental value of documenting your export transactions by means of a signed purchase order or contract of sale. The investment in this ounce of prevention may ultimately be worth a pound of cure!

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

MEXICO:
debt registration procedure

It is important that exporters understand current debt registration procedures in Mexico. Canadian suppliers will, in some cases, have to prod their buyers to follow these procedures and, in all cases, will have to supply accurate documentation so that registration may be made without delay.

The Canadian embassy in Mexico City and the Mexico Desk of External Affairs are very current on decrees issued by the Mexican government regarding debt repayment provisions. Information on how Canadian exporters can proceed to obtain payment from Mexican buyers is available through these two sources.

At the Canadian embassy in Mexico contact Ross Miller, Commercial Secretary, telex no. 017-71-191. At External Affairs, Bob Brooks may be reached at (613) 992-0384.

LINES OF CREDIT

status as of February 28, 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (FEBRUARY 28, 1983) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) US $10,000,000 2) 7 mos. (Sept. 30/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		general purpose
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) US $10,000,000 2) 7 mos. (Sept. 29/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) Av. Nilo Pecanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) 500 Park Avenue New York, N.Y. 10022	general purpose
BULGARIA Bulgaria Foreign Trade Bank	1) US $6,562,155 2) 6 mos. (Aug. 31/83) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselin Karadjov, Director Mr. Iliya Iliev, Chief of Division		
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy & Plan	1) US $79,500,000 2) 3 mos. (May 26/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Adama Modi Director of Programs or Mr. Jean-Baptiste Djoumessi Deputy Director of Programs	Mr. Paul Moyo Head of Mission Commercial and Economic Mission of Cameroon (Ottawa)	
CHINA Bank of China	1) $1,993,200,000 2) 18 mos. (Aug. 21/84) 3) long	D.O. Curtis Manager Asia	Zhang Hui, Deputy General Manager		Contact EDC early for line of credit de
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S.	1) US $20,000,000 2) 23 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Managing Director Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. Na prikope 14 115 20 Prague 1, Czechoslovakia		Documentation to conform with the Uniform Customs and the Practice for Documentary Credits (1974 Revision), published by the International Chamb Commerce as Publication No. 290.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US $10,000,000 2) 3 mos. (June 1/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. K. Estrup Madsen Deputy Manager International Division (Copenhagen)		repayment terms of 3, 5 or 7 years available
FINLAND Union Bank of Finland	1) US $5,000,000 2) 4 mos. (June 30/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Tuomo Ropponen Manager, Import Credit (Helsinki)		repayment terms of 3 or 5 years avail
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Ausenhandelsbank, A.G.	1) Can. $5,000,000 2) 20 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations		general purpose
HUNGARY Magyar Hemzeti Bank	1) US $5,611,259 2) 4 mos. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General, Manager (Budapest)		
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US $5,000,000 2) 5 mos. (July 30/83) 3) medium	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. E. Toaff Manager, Foreign Trade Dept. Tel Aviv, Israel	Mr. Amnon Barnoy (Toronto)	ideal for small and medium-sized exp contracts
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US $7,190,600 2) 4 mos. (June 18/83) 3) medium	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Mr. J. Marcow Manager, International Affairs Dept. Tel Aviv, Israel	Mr. Uraam Sadmy (Toronto)	ideal for small and medium-sized exp contracts
ISRAEL United Mizrahi Bank Limited	1) US $3,500,000 2) 3 mos. (June 12/83) 3) medium	Mr. J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Mr. D. Olmer Assistant Vice-President Tel Aviv, Israel	Mr. S. Messenberg (Toronto)	ideal for small and medium-sized exp contracts
SINGAPORE Bank of Montreal Asia Limited	1) US $10,000,000 2) 1 mon. (Apr. 5/83) 3) medium	D.O. Curtis Manager Asia	Mr. Han Vo-ta Deputy Manager	Mr. Michael Joyce International Division (Toronto)	Eligible countries include Australia, H Kong, Indonesia, Japan, Korea, Malay New Zealand, Philippines, Singapore, Thailand.
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US $10,000,000 2) 4 mos. (June 15/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Göran Hallerstedt Assistant Area Manager (Stockholm) Ms. Annika Samuelsson Assistant Vice-President (Gothenburg) Mr. Carl Sundvik Vice-President (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years avail
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US $10,000,000 2) 5 mos. (July 29/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Bengt Barsk Assistant Vice-President Central International Division (Stockholm) Mr. Bo Forsberg (Gothenburg) Mr. Goeran Haeggquist (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years avail

continued on next pa

AILAND ıngkok ank Ltd.	1) US $5,000,000 2) 15 mos. (June 10/84) 3) medium	D.O. Curtis Manager Asia	Mr. Chulakorn Singhakowin Assistant Vice-President		general purpose
JNISIA epublic of unisia	1) US $61,000,000 2) 8 mos. (Nov. 10/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la Coopération Bilatérale		The line of credit parallels a Can. $20 million line of credit with the Canadian International Development Agency.
NITED KINGDOM ational estminster ank PLC	1) US $10,000,000 2) 12 mos. (Feb. 5/84) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Senior International Executive U.K. Region London, England Phone: 01-920-5554	Mr. Ray Savage Vice-President & Manager Montreal Office or Mr. Derick J. Walker Assistant Vice-President Toronto Office National Westminster Bank of Canada	
ENEZUELA ociedad nanciera redival C.A.	1) US $3,000,000 2) 6 mos. (Aug. 17/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Faruk Abi Hassan, Vice-President (Caracas)		general purpose
UGOSLAVIA ssociation of ugoslav Banks	1) US $486,152,572 2) 6 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit have been signed with 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (US $70.0 million) 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (US $30.0 million) 3. Jugobanka—Udruzena Banka of Beograd (US $30.0 million) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka of Skopje (US $5.0 million) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka of Ljubljana (US $50.0 million) 6. Zegrebacka Banka of Zegreb (US $30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka of Novi Sad (US $50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (US $20.0 million) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka of Sarajevo (US $30.0 million)

dium: 7 years or less
g: more than 7 years

FINANCING AGREEMENTS
signed recently

EDC recently announced the signing four financing agreements, which are follows:

- the renewal of a line of credit greement now valued at US$ 20 million with Ceskoslovenska Obchodni anka, A.S. of Czechoslovakia to assist anadian exporters competing for sales Czechoslovakia by providing their uyers with an easy and accessible redit facility through the bank. The riginal line of credit, signed in 1979, nd its first renewal, signed in 1981, sulted in allocations totalling US$ 352,424. EDC expects that the main neficiaries of the line of credit will be nall and medium-sized Canadian anufacturing companies. Sales will be nsidered on a case-by-case basis.
- a $10-million line of credit agreement with the National Westminster ank PLC, of London, to support the sale of Canadian goods and services to buyers in the United Kingdom by providing them with an easy and accessible credit facility through the bank. Contracts to be considered under the line of credit may be in U.S. or Canadian dollars or in pounds sterling and will be considered by EDC on a case-by-case basis. It is expected that the main beneficiaries of the line of credit will be small and medium-sized Canadian manufacturing companies.
- a US$ 12.8-million financing agreement in which EDC and a consortium of three banks will support the construction of an aircraft hangar and maintenance complex in Sri Lanka by Pendrith Equipment Limited of Mississauga, Ont. Under the agreement, EDC will lend US$ 7.07 million and the consortium, led by the Toronto Dominion Bank, will fund the remaining $5.73 million. Members of the consortium are the Toronto Dominion Bank, the Bank of Nova Scotia and Mellon Bank, N.A. with the Toronto Dominion International Bank Ltd. as agent. The buyer is Air Lanka Limited and the guarantor is the Government of the Democratic Socialist Republic of Sri Lanka.
- A US$ 83,000 forfaiting of six promissory notes to support the sale of a Model JDT-413 mining vehicle to Compania Minerales Santander Inc. of Peru by Jarvis Clark Company Limited of Burlington, Ont. The notes are guaranteed by the Bank of America.

EDC News

is a monthly newsletter prepared by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

CONTACT LIST FOR EXPORTERS

EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION

HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street Ottawa Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President, Legal Services
& Secretariat

EXPORT FINANCING GROUP MARTIN BAKKER, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

ROGER PAQUETTE
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

FORFAITING DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

PETER FORAN
Manager

ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

EXPORT INSURANCE GROUP GLEN HAMMOND, Vice-President, Regional Operations

IN VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

REG HUNT
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

ART TUCKER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

TOM KEATING
Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

IN TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

BOB MISON
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

JANET RAYMOND
Business Development Officer

IN MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

IN HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

SERGE RUBSOFF
Client Services Officer

NOMS ET ADRESSES UTILES AUX EXPORTATEURS

SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Vice-président supérieur
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

DON KEILL
Vice-président supérieur
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Vice-président supérieur
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président des Services juridiques et Secrétaire

GROUPE DU FINANCEMENT À L'EXPORTATION : MARTIN BAKKER, Vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
ROGER PAQUETTE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE
PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
THANH TRAN
Directeur

SERVICE DU FORFAITAGE
THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur

SERVICE DE L'ASIE
DON CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE
LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
JOHN BALINT
Directeur

GROUPE DE L'ASSURANCE À L'EXPORTATION : GLEN HAMMOND, Vice-président, Opérations régionale

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

REG HUNT
Vice-président adjoint
JIM SIDDON
Directeur
Service de la Promotion commerciale
ART TUCKER
Directeur, Services aux clients
RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale
TOM KEATING
Agent de la promotion commerciale
RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale
GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint
MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la Promotion commerciale
GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients
DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale
BOB MISON
Agent principal de la promotion commerciale
MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale
WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale
BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale
JANET RAYMOND
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe
HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la Promotion commerciale
GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients
PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale
JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale
SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale
MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur
SERGE RUBSOFF
Agent des services aux clients

SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 5 mois (29 juillet 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Bengt Barsk Vice-président adjoint Division centrale des opérations internationales (Stockholm) M. Bo Forsberg (Goteborg) M. Goeran Haeggquist (Malmo)	Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 20 000 000 $ É.-U. 2) 23 mois (31 jan. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Directeur général Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. Na prikope 14 115 20 (Prague)	Documents conformes aux *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* (révision de 1974), publication n° 290 de la Chambre de commerce internationale
THAÏLANDE Bangkok Bank Ltd.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 15 mois (10 juin 1984) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Asie	M. Chulakorn Singhakowin Vice-président adjoint	Portée générale
TUNISIE République de Tunisie	1) 61 000 000 $ É.-U. 2) 8 mois (10 nov. 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale	Cette ligne de crédit s'inscrit en parallèle à celle de 20 millions $ Can. qui a été conclue avec l'Agence canadienne de développement international
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C A	1) 3 000 000 $ É.-U. 2) 6 mois (17 août 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Faruk Abi Hassan Vice-président (Caracas)	Portée générale
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 486 152 572 $ É.-U. 2) 6 mois (12 août 1983) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquez avec la SEE	Des lignes de crédit distinctes ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70 millions $ É.-U.) 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.) 3. Jugobanka — Udruzena Banka de Belgrade (30 millions $ É.-U.) 4. Stopanska Banka — Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.) 5. Ljubljanska Banka —Zdruzena Banka de Ljubljana (50 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka — Udruzena Banka de Novi Sad (50 millions $ É.-U.) 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.) 9. Privredna Banka Sarajevo — Udruzena Banka de Sarajevo (30 millions $ É.-U.).

oyen terme : moins de sept ans
ng terme : plus de sept ans

Nouveaux accords de
FINANCEMENT

La SEE a annoncé récemment la si- nature des quatre accords de finance- ent suivants :

• le renouvellement d'une ligne de édit évaluée à 20 millions $ É.-U. avec Ceskoslovenska Obchodni Banka .S. de Tchécoslovaquie afin d'amé- orer la position concurrentielle des portateurs canadiens qui font affaire Tchécoslovaquie en fournissant aux heteurs tchécoslovaques un méca- sme de crédit simple et d'accès facile r le truchement de leur banque. La ne de crédit, établie en 1979, puis nouvelée une première fois en 1981, a nné lieu jusqu'ici à des affectations de 352 424 $ É.-U. La SEE estime que les tites et moyennes entreprises cana- ennes qui oeuvrent dans le secteur de fabrication seront les principaux néficiaires de cette ligne de crédit. Les ntrats de vente envisagés par le Cana- seront examinés individuellement;

• une ligne de crédit de 10 millions $ ec la National Westminster Bank LC de Londres en vue d'appuyer la vente de biens et services canadiens aux acheteurs du Royaume-Uni en leur fournissant un mécanisme de crédit simple et d'accès facile par l'entremise de leur banque. Les contrats envisagés aux termes de la ligne de crédit seront en dollars américains ou canadiens ou en pounds sterling et seront examinés individuellement. La SEE estime que les petites et moyennes entreprises canadiennes qui oeuvrent dans le secteur de la fabrication seront les principaux bénéficiaires de cette ligne de crédit;

• un accord de financement de 12,8 millions $ É.-U. signé par la SEE et un consortium de trois banques en vue d'appuyer la construction d'un hangar et d'un complexe d'entretien d'avions au Sri Lanka par Pendrith Equipment Limited de Mississauga (Ontario). Aux termes de cet accord, la SEE prêtera 7,07 millions $ É.-U. et le consortium, dont le chef de file est la Banque Toronto-Dominion, financera le reste, soit 5,73 millions $. Les membres du consortium sont la Banque Toronto-Dominion, la Banque de la Nouvelle-Écosse et la Banque Mellon, N.A., le mandataire étant la Banque Internationale Toronto-Dominion Ltée. L'acheteur est Air Lanka Limited et le garant, le gouvernement de la République socialiste démocratique de Sri Lanka;

• le financement à forfait de six billets à ordre, d'une valeur de 83 000 $ É.-U., en vue d'appuyer la vente d'un camion JDT-413 destiné à la Compania Minerales Santander Inc. du Pérou par la Jarvis Clark Limited de Burlington (Ontario). Les billets sont garantis par la Banque d'Amérique.

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du Service des communications. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

LIGNES DE CRÉDIT

Situation au 28 février 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 28 FÉV. 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 7 mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Avenida Paulista, 1776 Sao Paulo, Brésil		Portée générale
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 7 mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M[me] Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janerio S.A. (BANERJ) Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	M. Robert Senkfor Directeur principal Banco de Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) 500 Park Avenue, New York, N.Y. 10022	Portée générale
BULGARIE Banque bulgare du commerce extérieur	1) 6 562 155 $ É.-U. 2) 6 mois (31 août 1983) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselin Karadjov Directeur M. Iliya Iliev Chef de division		
CAMEROUN République du Cameroun — Ministère de l'Économie et du Plan	1) 79 500 000 $ É.-U. 2) 3 mois (26 mai 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Adama Modi Directeur des programmes ou M. Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint des programmes	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale à Ottawa	
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ 2) 18 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Service de l'Asie	M. Zhang Hui Directeur général adjoint		Communiquez avec la SEE le plus tôt possible pour obtenir des précisions sur cette ligne de crédit.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 3 mois (1[er] juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. K. Estrup Madsen Directeur adjoint de la Division des opérations internationales (Copenhague)		Possibilités de remboursement en 3, 5 ou 7 ans
FINLANDE Union Bank of Finland	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 4 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Tuomo Ropponen Directeur Crédits à l'importation (Helsinki)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 5 611 259 $ É.-U. 2) 4 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur général adjoint (Budapest)		
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 5 mois (30 juillet 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. E. Toaff Directeur du Service du commerce extérieur Tel Aviv, Israël	M. Ammon Barnoy Représentant (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël B.M.	1) 7 190 600 $ É.-U. 2) 4 mois (18 juin 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. J. Marcou Directeur Division des opérations internationales Tel Aviv, Israël	M. Uraam Sadmy Représentant de la Banque Leumi (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens
ISRAËL United Mizrahi Bank Limited	1) 3 500 000 $ É.-U. 2) 3 mois (12 juin 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. D. Olmer Vice-président adjoint Tel Aviv, Israël	M. S. Messenberg (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank A.G	1) 5 000 000 $ Can. 2) 20 mois (1[er] nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Gottfried Oehme Sous-directeur général Relations bancaires internationales		Portée générale
ROYAUME-UNI National Westminster Bank PLC	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (5 fév. 1984) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Cadre supérieur international Royaume-Uni Londres, Angleterre Tél. : 01-920-5554	M. Ray Savage Vice-président et directeur Bureau de Montréal ou M. Derick J. Walker Vice-président adjoint Bureau de Toronto National Westminster Bank	
SINGAPOUR Bank of Montreal Asia Limited	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (5 avril 1983) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Service de l'Asie	M. Han Vo-ta Directeur adjoint	M. Michael Joyce Division des opérations internationales (Toronto)	Pays admissibles : Australie, Corée, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaysia, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour et Thaïlande
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 4 mois (15 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Göran Hallerstedt Directeur adjoint (Stockholm) M[me] Annika Samuelsson Vice-présidente adjointe (Goteborg) M. Carl Sundvik Vice-président (Malmo)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans

suite à la page suivante

OUVRAGES DE RÉFÉRENCE



...n d'expansion des exportations ...nadiennes au Brésil

Cette publication a été préparée pour ...ler les représentants des secteurs pu...c et privé désireux d'accroître le ...mmerce au Brésil. Les évaluations et ... propositions qu'elle renferme cons...uent la base des activités de commer...lisation au Brésil du ministère cana...n des Affaires extérieures pour les ...ux ou trois prochaines années. Les ...uvernements provinciaux ainsi que ... ministères fédéraux ont été consultés ...s de la préparation du plan, qui ne ...e pas à dresser une liste complète des ...érêts canadiens ou des possibilités ...stant au Brésil, mais qui met l'accent ... les débouchés dans des secteurs ...portants compatibles avec les possi...ités d'approvisionnement au Canada. Vous pouvez vous procurer gratui...nent le *Plan d'expansion des exporta...ns canadiennes au Brésil* préparé par ...faires extérieures Canada en vous ...ressant à :

M^me^ Martha Hancock
Affaires extérieures Canada
Immeuble Lester B. Pearson
Tour B, 5e étage
M.I.A.
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

...coentreprise au Brésil : ...e perspective canadienne

Rédigée par le Consulat général du ...nada, cette publication répond à des ...estions qui peuvent être soulevées par ...iconque désire se lancer dans la coen...prise au Brésil. On y traite des sujets ...vants : étude du marché et des possi...ités d'investissements, formes possi...s de coentreprise au Brésil, types de ...uvelles entreprises, transfert de tech...ques à des entreprises brésiliennes, ...pôts directs et indirects, versement ...s bénéfices et capitaux étrangers, ...couragements à l'exportation et ...couragements sectoriels à l'investis...nent. On précise également les carac...istiques du milieu brésilien et on ...sse une liste d'adresses utiles.

Vous pouvez obtenir cette publica...n gratuite en vous adressant au :

Bureau de l'Amérique latine
Affaires extérieures Canada
Immeuble Lester B. Pearson
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Décisions du conseil d'administration

Lors de sa réunion de février, le conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurance-crédit et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles pouvant aller jusqu'à 53,2 millions $ et destinées à huit pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront et maintiendront environ 1 890 années-personnes au Canada et intéresseront 36 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : articles de caoutchouc, équipement minier, matériel de pêche au sonar, travaux de construction, services de forage sous-marin, matériel et services pour une marina, conception technique pour une usine de produits chimiques et services d'ingénierie pour un projet ferroviaire.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

SINISTRES ET PREUVE DE LA DETTE

Un des articles du numéro de février des *Actualités de la SEE* portait sur la façon de présenter et d'appuyer une demande d'indemnisation aux termes d'une police d'assurance émise par la SEE. Cet article a suscité de nombreuses questions concernant les exigences de la SEE en matière de preuve de la dette.

Si une dette n'est pas acquittée à cause de problèmes commerciaux ou d'aléas politiques qui ont bloqué ou empêché le paiement, l'exportateur, en tant que créancier, est mieux placé face au fiduciaire, au syndic, au tribunal ou au gouvernement étranger qui lui demande des preuves documentaires, s'il peut présenter un bon de commande signé ou un contrat de vente. L'expérience nous a montré que lorsque les exportateurs canadiens essayaient de recouvrer un sinistre de l'étranger, le bon de commande ou le contrat de vente pouvait devenir un atout inestimable, surtout lorsqu'il y avait controverse quant au bien-fondé de la demande de paiement du créancier.

Nous reconnaissons cependant qu'il n'est pas toujours possible de produire un bon de commande ou un contrat de vente pour appuyer une demande d'indemnisation aux termes d'une police d'assurance. Les télex sont une autre preuve acceptée et, dans certaines circonstances, nous sommes prêts à considérer d'autres documents qui fournissent une preuve de la dette, par exemple, une traite acceptée, un chèque sans provision ou une reconnaissance de la dette par le fiduciaire dans le cas d'une faillite.

Nous ne soulignerons jamais assez l'importance d'appuyer vos opérations d'exportation envisagées au moyen d'un bon de commande signé ou d'un contrat de vente. N'oubliez pas qu'en assurance, il vaut mieux prévenir que guérir!

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais

CRÉANCES AU MEXIQUE

Il est important que les exportateurs comprennent bien le processus d'enregistrement des créances au Mexique. Dans certains cas, les fournisseurs canadiens devront inciter les acheteurs à se conformer à ce processus et ils seront tenus, dans tous les cas, de fournir des renseignements exacts pour ne pas retarder l'enregistrement des créances.

L'ambassade du Canada au Mexique et le bureau des Affaires extérieures dans ce pays sont bien renseignés sur les décrets promulgués par le gouvernement mexicain au sujet des dispositions relatives au remboursement des créances. Les exportateurs canadiens peuvent s'adresser à ces deux sources pour connaître la marche à suivre pour se faire rembourser par les acheteurs mexicains.

Le point de contact à l'ambassade du Canada au Mexique est M. Ross Miller, secrétaire commercial, télex n° 017-71-191, et au ministère des Affaires extérieures à Ottawa, M. Bob Brooks, au (613) 992-0384.

D'AUTRES DÉBOUCHÉS AU BRÉSIL

Les banques canadiennes et la SEE sont prêtes à miser sur les perspectives économiques du Brésil. En effet, elles ont un encours de prêts important dans ce pays et elles appuient actuellement de nombreuses initiatives menées par des entreprises canadiennes sur ce marché.

Nous rappelons aux exportateurs canadiens qu'ils peuvent profiter des débouchés au Brésil en se prévalant des deux lignes de crédit et des deux prêts à multiples conventions de versement que la SEE a aménagés dans ce pays.

Selon M. Roger Paquette, vice-président adjoint de la Division de l'Amérique du Sud de la SEE, «dans le *secteur énergétique*, les débouchés se trouvent dans l'exploration et la mise en valeur du pétrole et du gaz naturel, et dans la fourniture de matériel destiné aux services publics d'électricité comme Light-Servicos et Electropaulo. Dans le *secteur des télécommunications,* des perspectives d'exportation se dessinent pour la fourniture de matériel de contrôle au sol, notamment des terminaux de communication à prix modique, des terminaux mobiles et du matériel de communication à affichage numérique. Dans le *secteur de l'exploitation minière*, le projet Carajas continue d'offrir des débouchés aux exportateurs canadiens, tout comme les achats réalisés par Caraiba Metais S.A.».

La SEE a aménagé une ligne de crédit confirmée avec la Banco do Estado do Rio de Janeiro, S.A. (BANERJ) et une autre avec la Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP). Ces lignes de crédit permettent de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus à des entreprises brésiliennes. Les demandes d'imputation aux termes de ces lignes de crédit seront acceptées jusqu'au 29 septembre 1983 pour la BANERJ et jusqu'au 30 septembre 1983 pour la BADESP.

De plus, la SEE a conclu des prêts à multiples conventions de versement avec Petrobras, la société pétrolière d'État, et avec Electropaulo, un des services publics d'électricité de Sao Paulo. Ces mécanismes de crédit permettent de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus à des entreprises brésiliennes. Les demandes d'imputation aux termes de ces prêts seront acceptées jusqu'au 2 juillet 1983 pour Petrobras et jusqu'au 20 avril 1985 pour Electropaulo.

Les exportateurs canadiens intéressés à faire affaire sur le marché brésilien sont priés de s'adresser à :

BANERJ
M^me^ Maria Helena P. Salles
Gerente de Cambio
Av. Nilo Pecanha 175-17
Rio de Janeiro, Brésil
Télex : 212390 BERJ
Tél. : 224-0709, 252-8349
ou
M. Robert C. Senkfor
Director principal *ou*
M^me^ Theresa J. Crecco
Directrice
Institutional & Corporate Group
500 Park Avenue
New York, New York 10022
Télex : 640864
Tél. : (212) 759-7878

BADESP
M. Simao Marques
Chefe de Divisao de Controle de Recursos
Av. Paulista, 1776
Sao Paulo, Brésil
Télex : 112276 BDSP
Tél. : 289-2233

PETROBRAS
M. Antonio Cipriano de Sousa Lira
Directeur, Division du financement
Av. Rep. do Chile, 65 - 3^e^ étage
Rio de Janeiro, Brésil
Télex : (21) 22573
Tél. : 212-4477

ELECTROPAULO
M. Dagoberto Antonio Redoschi
Directeur financier
Av. Brig. Luiz Antonio, 1827-1
CEP 01317
Sao Paulo, Brésil
Télex : (11) 22813/25379
Tél. : 285-4771

Puisque la nature du matériel et des services et le pourcentage de tenue canadienne sont des facteurs qui influencent grandement la décision de la SEE d'appuyer ou non un contrat aux termes des lignes de crédit et des prêts à multiples conventions de versement, nous invitons les exportateurs à communiquer avec la SEE dès le début des négociations commerciales afin de déterminer si leurs produits sont admissibles au financement.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

M. Henri Souquières
Directeur, Service de l'Amérique du Sud (E)
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Télex : 053-4136
Tél. : (613) 237-2570

FICHE DOCUMENTAIRE — BRÉSIL

Population : 125 millions (chiffre approximatif)
Capitale : Brasilia
Formalités pour les Canadiens :
Visa—visa touristique non requis
Langue :
Portugais; documents publicitaires en espagnol non acceptés
Centres commerciaux :
Sao Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife, Salvador, Fortaleza, Belém
Principaux ports :
Macapa, Belém, Manaus (zone hors-taxe), Fortaleza, Natal, Recife, Salvador, Victoria, Rio de Janeiro, Santos, Florianopolis, Porto Alegre
Devises :
Cruzeiro
Prix :
Indiquer en dollars É.-U.; C.A.F. seulement
Taxes :
Toutes les importations sont sujettes à une taxe fédérale sur les produits industriels (IPI) de 0 % à 75 % selon le type de marchandises et à une taxe d'État de circulation des marchandises (ICM) de 14 %.
Échantillons :
Restrictions à l'importation si les échantillons ont une valeur commerciale



Principaux fournisseurs :
Pays membres de l'OPEP, de la CEE et de l'ALADI, État-Unis, Japon et Canada
Principales importations (1981) :
Pétrole (49,5 %), produits chimiques (5,8 %), machinerie électrique (14,7 %)
Total des importations du Canada :
402 105 000 $ Can., de janvier à septembre 1982



Claude Villeneuve, opérateur à la Société Asbestonos, corrigeant les défauts d'un ot de frein avant l'application de la garniture.

LA SOCIÉTÉ ASBESTONOS LIMITÉE

SAVOIR OFFRIR .A GAMME COMPLÈTE D'UN PRODUIT

SAINT-LAMBERT (QUÉBEC)— Gilbert Simard, copropriétaire de la ciété Asbestonos Limitée, se dit fier posséder la seule entreprise cana- nne qui offre une gamme complète composantes destinées aux systèmes freinage et d'embrayage de véhicules le machines industrielles. Les expor- ions peuvent représenter, selon les nées, jusqu'à 10 % des ventes de la npagnie, mais celle-ci a su, avant de venturer à l'étranger, consolider sa sition sur les marchés locaux. Son ne de Saint-Lambert, en banlieue de ntréal, approvisionne aujourd'hui succursales situées d'un bout à l'autre pays.

Fondée par Joseph Poulin, en 1920, ns les Cantons de l'est, l'entreprise ménageait huit ans plus tard à Mont- l afin de faciliter la distribution de ses oduits. Propriétaire d'une mine miante et jouissant d'une solide périence dans le textile, M. Poulin st montré astucieux en se lançant ns le tissage de garnitures de frein c du fil d'amiante. En 1954, Paul- ile, le fils de M. Poulin, assurait la ève et prenait la direction de la com- gnie jusqu'en 1976, année de l'acqui- on de la Société Asbestonos par Gil- rt Simard et Claude Bodson, deux ployés de longue date. L'entreprise mpte aujourd'hui plus de 400 ployés, dont 200 sont dispersés dans succursales.

Tout en étant un point de vente, aque succursale régionale est pourvue teliers modernes où des employés effectuent des réparations urgentes et aident à solutionner une multitude de problèmes de freinage et d'embrayage. Grâce aux pièces recyclées sur place et à celles fabriquées à l'usine de Saint-Lambert, les ateliers sont en mesure de reconstruire à neuf tout système de freinage ou d'embrayage. Selon M. Simard, le conducteur ou le garagiste sortira toujours gagnant puisqu'un système reconstruit, tout en étant plus économique, durera aussi longtemps qu'un système entièrement nouveau.

Talonnée par de nombreux concurrents et touchée par la récession, la Société Asbestonos maintient sa réputation grâce à la qualité de ses produits. «Chaque produit Asbestonos est en effet soumis à des vérifications constantes à toutes les phases de fabrication», affirme M. Simard. Le copropriétaire de la compagnie insiste particulièrement sur l'acquisition de la «Chase Machine», un dynamomètre qui permet d'effectuer rapidement des vérifications de rendement de tout matériel de friction. La «Chase» est indispensable à l'évaluation des propriétés de nouvelles formules et elle contribue à la mise au point de matériel de friction pouvant améliorer l'efficacité de freinage de tout véhicule.

Les garnitures de frein et d'embrayage sont fabriquées soit de matériel tissé ou moulé. Lorsqu'il est tissé, le fil d'amiante est composé à 82 % d'amiante et à 18 % de rayonne, avant d'être imprégné de résine phénolique. Les garnitures de frein à sabot ou à disque offrent une grande résistance aux efforts de freinage, aux températures élevées et à l'usure. Les garnitures d'embrayage, pour leur part, conviennent aussi aux embrayages de grand diamètre dont les segments sont rivetés ou collés et qui sont soumis à des efforts intensifs.

La Société Asbestonos offre des garnitures de toutes dimensions, mais ce sont les garnitures en rouleaux de 25 pieds ou de 50 pieds qui lui ont permis de séduire les acheteurs étrangers. «Les exportations de la compagnie peuvent représenter jusqu'à 10 % de nos ventes», d'affirmer M. Ricardo Brosseau, le directeur de la Division des exportations de la Société Asbestonos. Si, aux États-Unis, les activités de la compagnie sont concentrées en Nouvelle-Angleterre, il ne faut pas croire qu'elle craigne pour autant les distances. Elle exporte présentement en Amérique centrale, en Amérique du sud, au Moyen-Orient et aussi loin qu'en Australie et en Chine.

La Société Asbestonos s'est aventurée en Chine il y a déjà quatre ans et y vend une quantité appréciable de garnitures en rouleaux. «Dans les pays comme la Chine où la population est nombreuse et les salaires peu élevés, il est économique d'acheter, par exemple, les garnitures en rouleaux et de les faire perforer par la main-d'oeuvre locale. On estime qu'il vaut mieux acheter un produit non fini et faire travailler la population locale», explique M. Simard.

La Société Asbestonos a percé les marchés étrangers grâce à l'heureuse intervention des ambassades canadiennes à l'étranger qui lui ont suggéré le nom d'agents à commission en mesure d'évaluer la demande locale. La SEE a aussi eu son mot à dire dans le cadre de ses programmes d'assurance à l'exportation.

M. Simard hésite toutefois à crier victoire. Dans plusieurs pays, les produits d'amiante sont aujourd'hui interdits. Aux États-Unis, ils doivent être trempés dans une solution avant d'être mis sur le marché et les produits importés doivent avoir subi le même traitement.

Le copropriétaire de la compagnie est donc à la recherche d'un substitut à l'amiante. Il a déjà songé au fibre de verre, mais l'expérience n'a pas été heureuse. On a vite décelé des symptômes inquiétants chez les employés qui fabriquaient des embrayages avec du fibre de verre. M. Simard n'est cependant pas homme à se décourager. «On assure la bonne marche des opérations, on essaie de répondre à la demande et on reste à la fine pointe de l'avancement technologique grâce aux ingénieurs de la maison», de conclure avec conviction le copropriétaire de l'entreprise.

permis d'imaginer que le pays de l'acheteur adopte des mesures empêchant le transfert des fonds. Par ailleurs, la banque étrangère peut connaître des difficultés financières ou il peut y avoir un blocage soudain des devises étrangères. À la fin des années 70, des exportateurs faisant affaire avec un pays du sud-est de l'Europe ont découvert que les paiements aux termes de crédits irrévocables ne sont pas absolument assurés. De sérieux retards ont été accusés à cause des difficultés que le pays éprouvait avec sa dette extérieure. La SEE peut assurer vos lettres de crédit irrévocables contre une prime modeste. Il y a toujours des risques; aussi le contrôleur ou le directeur des crédits à l'exportation avertis sauront-ils protéger leur entreprise en souscrivant, pour un prix modique, une assurance-crédit de la SEE qui couvrira de telles modalités de paiement.

Qu'en est-il des crédits irrévocables confirmés? Est-il nécessaire d'obtenir une assurance-crédit? Si vous fournissez un service ou fabriquez des marchandises sur commande ou selon certaines exigences de votre client, à quoi vous servira un crédit irrévocable confirmé si vous ne pouvez remettre à la banque les documents prescrits dans la lettre de crédit? Il se pourrait que vous n'ayez plus accès à une assurance maritime. Ou encore que le transporteur maritime soit incapable d'expédier des marchandises dans le pays de l'acheteur en raison d'une guerre ou d'hostilités. Dans ces conditions, vous ne pourriez obtenir le connaissement sans réserve demandé dans la lettre de crédit. Advenant une rupture des relations diplomatiques avec le Canada, vous ne pourriez vraisemblablement pas obtenir la facture consulaire, si un tel document était exigé. Vous vous retrouveriez avec une machine sur mesure en cours de fabrication, probablement fort coûteuse, ou avec des services de conception et de consultation en génie pour lesquels la lettre de crédit ne vous protège plus. Il serait peut-être sage de penser à souscrire une assurance-crédit à la SEE pour des projets du genre, même ceux qui sont assortis de crédits irrévocables confirmés.

Nous avons déjà vu également certains exportateurs commettre l'imprudence de commencer à remplir des commandes spéciales ou d'entreprendre des études de conception en vertu d'un contrat avant de recevoir la lettre de crédit stipulée. Si vous faites de même, la SEE peut être disposée à vous assurer, à condition que l'acheteur, le pays et les risques de crédit soient acceptables. Mais ne soyez pas surpris si la prime exigée est plus élevée.

Pourquoi? Tout simplement parce que vous n'avez pas le crédit documentaire en main. Comme nous l'avons vu, celui-ci pourrait renfermer des clauses ou des exigences documentaires inacceptables ou impossibles à remplir. À vrai dire, il se pourrait que vous ne receviez jamais le crédit pour de multiples raisons, que ce soit des aléas politiques imprévus, l'acheteur qui revient sur sa décision ou se retrouve en difficultés financières. Vous devriez alors réclamer un paiement contre documents ou sur compte courant et toucher du bois. Tout cela pour dire que si vous vous intéressez à une affaire et à un acheteur suffisamment pour demander une lettre de crédit, attendez donc d'en voir la couleur et de vérifier si les conditions sont acceptables avant de remplir la commande.

Nous avons constaté que dans le cas d'une lettre de crédit irrévocable, la banque canadienne ne s'engage pas à effectuer de paiements à vue ni à accepter des traites à terme fixe. Le faire équivaudrait à confirmer la lettre de crédit. Par conséquent, si la banque émettrice ne respectait pas ses engagements ou si des aléas politiques ou économiques survenaient dans le pays de l'acheteur et empêchaient la banque émettrice de transférer les fonds au Canada, l'exportateur ne serait pas payé ou la banque canadienne se prévaudrait de son droit de recours contre lui pour recouvrer les fonds qu'elle lui aurait déjà versés. Lorsque vous faites affaire avec des banques reconnues et bien établies dans les grands pays industrialisés, tels que certains pays de l'Europe de l'Ouest, les manquements aux termes de crédits irrévocables sont plutôt rares. Ce type de crédit peut donc suffire. Faire confirmer un crédit dans un cas pareil entraînerait des frais supplémentaires inutiles puisqu'il coûte plus cher qu'un crédit irrévocable ordinaire.

> **A**dvenant une rupture des relations diplomatiques avec le Canada, vous ne pourriez vraisemblablement pas obtenir la facture consulaire...

Employez-vous parfois des lettres de crédit coûteuses comme moyen de paiement lorsque celles-ci ne sont pas vraiment nécessaires? N'hésitez pas à recourir aux crédits documentaires lorsqu'il s'agit de nouveaux acheteurs ou de nouveaux marchés à l'exportation. Cependant, quand vous connaissez bien votre acheteur et que tout porte à croire que le pays est en bonne situation financière et que ses institutions bancaires sont fiables, vous auriez certainement avantage à délaisser quelque peu les lettres de crédit et à leur substituer, par exemple, des recouvrements documentaires assurés par la SEE.

En terminant, quelques mots sur les cautions de soumission, les cautions de bonne fin et les cautions de remboursement d'acompte, que les exportateurs fournissent souvent sous forme de crédits documentaires ou de lettres de garantie émises par une banque canadienne. Dans pareils cas, bien entendu la banque canadienne est la banque émettrice et la banque étrangère, la banque notificatrice. Il arrive parfois que la banque étrangère émette un crédit documentaire ou une lettre de garantie à l'acheteur sur les instructions et l'engagement d'une banque canadienne.

Cette activité est souvent désignée sous le générique «cautionnement». L'acheteur a le droit d'exiger un remboursement aux termes de la caution s'il considère que l'exportateur ne s'est pas acquitté de ses obligations contractuelles dans les délais impartis. Les documents demandés aux termes de telles lettres de garantie ou de tels crédits documentaires, s'ils sont permis, prennent habituellement la forme d'une lettre adressée à la banque par l'acheteur laquelle renferme un énoncé convenu au préalable indiquant que l'exportateur n'a pas respecté les exigences du contrat. Il est rare, mais possible, que de telles cautions fassent l'objet d'appels injustifiés ou abusifs de la part de l'acheteur ou que le pays étranger ordonne à ses banques de les appeler à titre de représailles politiques. Outre ses programmes d'assurance-crédit, la SEE offre des assurances et des garanties bancaires aux exportateurs et aux banques intéressés au cautionnement.

Si le présent article vous a porté à réfléchir davantage à la question des risques afférents aux crédits documentaires et aux cautionnements, n'hésitez pas à en discuter avec le représentant de la SEE de la succursale la plus proche.

Les services des opérations internationales des banques à charte peuvent fournir à leurs clients exportateurs des brochures et des conseils sur les lettres de crédit.

On peut obtenir pour une somme modique les *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, Le Guide des opérations de crédit documentaire, Incoterms 1980* et d'autres publications fort intéressantes sur les documents d'exportation en s'adressant à :

La Chambre de commerce internationale
Chambre de commerce
1080, Côte du Beaver Hall, Suite 163
Montréal (Québec) H2Z 1T2
Tél. : (514) 866-4334

(Pour obtenir des tirés à part, adressez-vous au rédacteur en chef de *Actualités de la SEE*)

: de savoir que les banques agissent
ctement sur instruction. Si le crédit
nprend une description des mar-
ndises, celle-ci doit figurer inté-
rement sur chacun des documents
r exés à la lettre de crédit. Donnez une
cription la plus brève et la plus sim-



possible, afin d'éviter les erreurs de
nscription.
n cas récent prouve ce point. Même
ne erreur minime s'était glissée de
te évidence dans la description des
rchandises, il a fallu la répéter sur
s les documents avant que la banque
es accepte. À la moindre divergence
s la description des biens ou dans les
seignements indiqués, la banque refu-
d'accepter les documents. Les
ques manipulent des documents et
des marchandises. Les noms,
esses, numéros de licences d'impor-
on et d'exportation, quantités et
criptions doivent donc être épelés et
signés correctement et exactement
chaque document.
ne excellente façon d'expédier les
malités à l'exportation et d'éviter les
urs coûteuses est d'employer un
ème de documentation alignée en
u duquel les documents-clés, tels
les factures, les connaissements, les
ificats d'assurance et les listes de coli-
e sont dactylographiés en une seule
ration. Si les renseignements con-
nés sur un document sont corrects, ils
eront sur les autres également.
a plupart des exportateurs se sont
du compte qu'il valait mieux consul-
les «Incoterms 1980» pour leur choix
termes commerciaux. En effet, il
git, encore une fois, de règles interna-
nales élaborées par la Chambre de
mmerce internationale, entérinées
la plupart des grands pays exporta-
rs et reconnues dans le monde entier.
aut négocier le crédit documentaire
elle manière que ses exigences soient
formes aux termes commerciaux
isés dans le contrat de vente à l'ex-
tation. Par exemple, si vous avez
clu une vente FOB au lieu de CAF, il
préférable que la lettre de crédit sti-
e la présentation d'un récépissé du
nsitaire (ou un autre document sem-
ble) plutôt qu'un connaissement.
n crédit documentaire ne vous ser-
à rien si vous, l'exportateur, ne pouvez obtenir les documents exigés ou ne pouvez les obtenir dans les délais impartis. Dès qu'un service d'exportation reçoit une lettre de crédit, il doit vérifier les termes utilisés afin de s'assurer que les documents demandés sont efficaces et peuvent être obtenus.

Nous avons vu un cas récent où une lettre de crédit aux termes d'un contrat de services stipulait que l'acheteur devait présenter un certificat d'acceptation. L'acheteur gardait alors la main haute sur le paiement et l'exportateur perdait toute la protection que la lettre de crédit était censée lui donner.

En ce qui concerne les factures visées, l'acheteur peut exiger que vous précisiez les termes à employer dans le cas de pays interdits ou faisant l'objet de boycottage, en plus de l'origine et de la qualité des marchandises. À cet égard, tenez-vous au courant des lignes directrices établies par le gouvernement du Canada. Il se pourrait que votre banque ou la SEE, par exemple, soient contraintes de vous refuser leur concours en raison d'un énoncé que l'on pourrait interpréter comme discriminatoire dans vos documents.

Le service des opérations internationales de votre banque peut vous être d'un grand secours. Établissez donc des relations d'affaires...

Si un crédit documentaire prévoit une clause relative à une assurance contre des risques spéciaux ou à une assurance maritime, consultez votre courtier ou votre compagnie d'assurance pour être certain qu'ils peuvent effectivement vous assurer contre ces risques. Sinon, vous ne pouvez vous conformer aux stipulations du crédit. Assurez-vous que la lettre de crédit ne renferme pas de conditions qui pourraient avoir préséance sur les clauses de votre contrat de vente à l'exportation ou sur les modalités de vente types si vous utilisez des factures.

Dès que l'entreprise exportatrice reçoit un avis de crédit documentaire, elle doit immédiatement en informer ses services de fabrication ou de production, d'emballage, d'expédition, d'exportation et de crédit afin qu'ils soient au courant des échéances et autres conditions.

Si vous faites appel à un transitaire ou à un autre type d'agent pour exécuter vos ordres d'expédition et d'exportation, n'oubliez pas de leur donner les détails de la lettre de crédit ou, mieux encore, un double de la lettre en question. N'oubliez pas que ces organismes doivent peut-être produire les documents à l'exportation exigés aux termes de la lettre de crédit et qu'ils doivent se conformer en tout point aux exigences.

Si une lettre de crédit erronée est remise à la banque canadienne, il se peut que la banque émettrice refuse d'autoriser le paiement. Il faudra peut-être alors transmettre les documents en recouvrement à la banque émettrice, coordonner le paiement contre la garantie de l'exportateur ou subir les retards découlant de la modification de la lettre. Si les documents sont présentés en recouvrement, vous n'êtes plus protégé en vertu de la lettre de crédit et les risques que vous courez désormais sont les mêmes que s'il s'agissait d'un recouvrement documentaire habituel. Incidemment, même si vous ne faites pas confirmer vos lettres de crédit, essayez de vous assurer les services d'une banque notificatrice.

Vous croyez peut-être que nous exagérons l'importance d'une documentation en règle, mais les banques nous confirment que la moitié des documents qui leur parviennent pour des paiements aux termes de crédits documentaires renferment des erreurs qui nécessitent des corrections ou des modifications au crédit. De telles erreurs entraînent toujours des retards et bien souvent des frais supplémentaires.

Nous n'avons pas la prétention de faire le tour de la question dans un article de cette longueur. Cependant, nos exemples devraient suffire à vous convaincre que des difficultés peuvent survenir et que les entreprises exportatrices devraient pouvoir compter sur des employés en mesure de négocier et de s'occuper de tels documents de paiement. Le service des opérations internationales de votre banque peut vous être d'un grand secours. Établissez donc des relations d'affaires avec lui en plus de celles que vous entretenez déjà avec votre succursale.

La plupart des grandes banques remettront à vos employés des brochures et des spécimens de documents relatifs aux lettres de crédit.

Vous vous demandez peut-être ce que la SEE vient faire là-dedans? Vos ventes par lettres de crédit ne sont peut-être pas encore protégées par l'une de nos polices d'assurance-crédit. Ou encore, vous n'assurez pas vos opérations individuelles réglées par lettres de crédit. Si tel est le cas, nous vous encourageons à lire ce qui suit.

Bien que, dans la plupart des cas, la banque canadienne paiera l'exportateur contre remise de documents en règle, en théorie et aux termes d'une lettre de crédit irrévocable, la banque notificatrice envoie les documents à la banque émettrice avec recours contre l'exportateur pour les versements effectués. Il est

Vous venez de mettre la dernière main aux modalités d'une lettre de crédit. Le paiement de votre vente à l'exportation est donc assuré. Pas forcément.

LES LETTRES DE CRÉDIT

PENSEZ-Y DEUX FOIS

par Michael J. Dobbin

À en juger par les cas dramatiques que racontent les exportateurs et les banquiers qui font régulièrement affaire avec la SEE, les lettres de crédit sont beaucoup plus complexes qu'elles n'en ont l'air.

Les lettres de crédit offrent une certaine sécurité à l'acheteur et au vendeur. Le système bancaire mondial, auquel on fait habituellement confiance et qui est généralement fiable, est disposé à agir, au nom des acheteurs solvables, comme intermédiaire dans l'échange de titres de propriété contre paiement ou promesse de paiement d'un banquier.

Les exportateurs peuvent commettre une première erreur dès le début, lorsqu'ils mettent la dernière main à leur contrat de vente à l'étranger. Il ne suffit pas de convenir avec l'acheteur que le paiement aura lieu au moyen d'une lettre de crédit. Il faut préciser les conditions de cette lettre, et les exportateurs ont à la fois raison et besoin de négocier ces conditions. Certains exportateurs canadiens sont réticents lorsqu'il s'agit de négocier des conditions de crédit parce qu'ils ont peur de compromettre leurs ventes. Il n'y a pourtant rien à craindre, car toutes les parties intéressées (l'exportateur, l'acheteur et la banque) tirent profit de lettres de crédit dont les conditions ont été négociées raisonnablement.

Quel est le type de crédit documentaire qui vous convient? Les lettres de crédit les plus connues sont les crédits irrévocables et les crédits irrévocables confirmés. Il est important que vous sachiez les différencier. Adressez-vous à votre banque pour obtenir des renseignements sur les autres types de crédit.

Pour confirmer un accréditif, l'acheteur doit en faire la demande à la banque émettrice. Certains exportateurs croient qu'il suffit de communiquer avec une banque canadienne pour obtenir cette confirmation. Tel n'est pas le cas. Règle générale, c'est la banque émettrice qui donne de telles instructions à la banque canadienne. M. Gordon Stanley, directeur des Opérations bancaires internationales de la Banque de Commerce Canadienne Impériale, a rappelé ce point lorsqu'il a adressé la parole à un récent séminaire organi par la SEE pour son Groupe de l'Ass rance à l'exportation. Autre point à so ligner, il est très rare que les lettres crédit révocables conviennent à u opération d'exportation normale.



Assurez-vous également, dès le déb de l'opération, que vous et l'achete êtes en mesure de remplir les conditio stipulées dans la lettre de crédit, partic lièrement en ce qui a trait aux dates aux documents exigés.

Les dates les plus importantes dans plupart des lettres de crédit sont la d d'expédition et la date de validité. L'e portateur doit pouvoir remettre marchandises à la date d'expéditi Sinon, il devra obtenir des prorogatic jusqu'au moment de l'expédition défi tive et perdre ainsi beaucoup de temp remplir des formalités administrativ Il est de loin préférable de fixer une d d'expédition que vous pouvez respect Pourtant, qui peut se vanter d'avoir t jours pris cette simple précaution?

Les exportateurs doivent égaleme disposer du temps nécessaire p obtenir les documents stipulés dans lettre de crédit et les présenter à banque canadienne avant la date validité. Si la lettre de crédit précise date d'expédition, mais pas la date validité, les règles de la Chambre commerce internationale (CCI) sti lent que celle-ci est réputée la journée qui suit la date limite d'expé tion. Il est étonnant de constater à q point les banques du monde ent observent le règlement de la CCI, leq fait l'objet d'une publication intitu *Règles et usances uniformes relati aux crédits documentaires* (révision 1974). Cette publication est bi rédigée, en termes simples, et les exp tateurs qui se servent de lettres de cré seraient bien avisés de toujours en av un exemplaire à la portée de la main

Un connaissement, une facture et certificat d'assurance sont les tr documents-clés exigés normaleme aux termes d'une lettre de crédit. Il bien sûr des exceptions. L'on pourr également demander une liste de c sage ainsi que des certificats d'origi d'inspection ou de qualité. Il est imp

ctualités
e la SEE
mars 1983

LES LETTRES DE CRÉDIT:
NE VOUS FIEZ PAS AUX APPARENCES

tards, amendes, dépenses supplé-aires, refus de paiement . . . vous z qu'il s'agit seulement d'un cau-ar qu'on oublie au réveil? mpez-vous! Tout peut vraiment r et bien souvent le casse-tête le d'erreurs qui se sont glissées les documents d'exportation.

l'avis des banques, jusqu'à la é des documents présentés en vue enir un paiement aux termes de



lettres de crédit contiennent des erreurs.

Le présent numéro des *Actualités de la SEE* comprend en page 2 un article sur les lettres de crédit. Vous y trouverez des conseils sur la façon d'éviter les pièges des documents d'exportation courants.

ans ce numéro

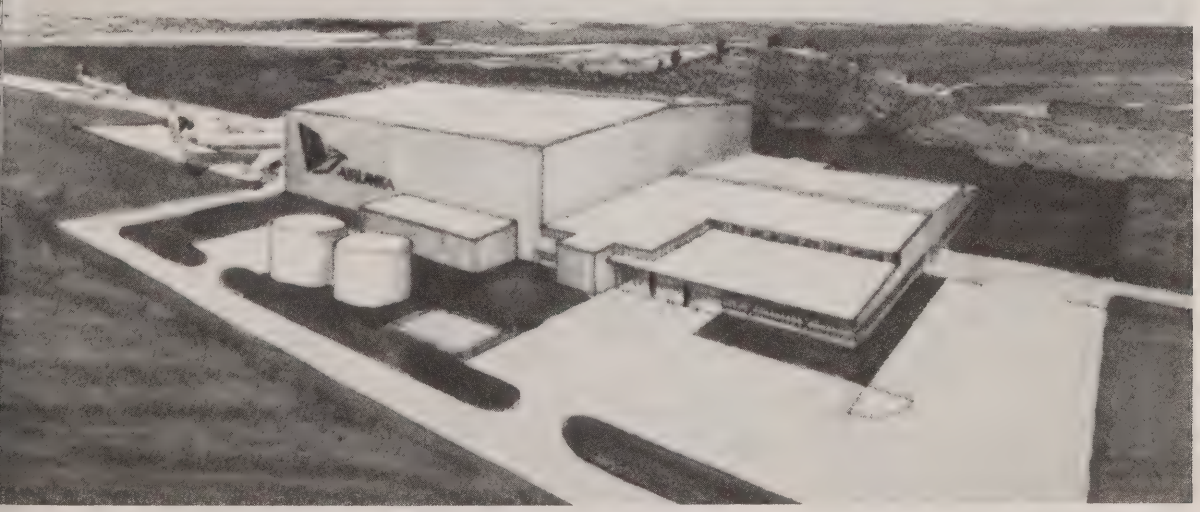
s lettres de crédit 2
a Société Asbestonos Ltée .. 5
che documentaire-Brésil ... 6
écisions du conseil 7
gnes de crédit 8
ccords de financement 9

FAITES CONFIANCE AU BRÉSIL

Même si le Brésil devra assumer un service de la dette imposant au cours des prochaines années, les experts s'accordent généralement pour dire que les perspectives sont bonnes à moyen et à long terme. Selon le ministère des Affaires extérieures, «à long terme, les richesses naturelles et le potentiel de croissance du Brésil font de ce pays un marché qui mérite toute l'attention des exportateurs canadiens».

La SEE vous assure que vous pouvez faire affaire au Brésil, notamment dans les secteurs énergétique, des télécommunications et de l'exploitation minière.

(Voir *D'autres débouchés au Brésil* en page 6)



quette du hangar et du complexe d'entretien d'avions d'Air ka qui seront construits au Sri Lanka. La vente de ce et clé en main, aux termes duquel la SEE prêtera 7,07 ions $ É.-U., représente le plus grand contrat commercial clu entre le Canada et le Sri Lanka. Pendrith Equipment ited, de Mississauga, en Ontario, était chargée de la commercialisation du projet et du respect des critères de teneur canadienne. Deux autres entreprises canadiennes réaliseront des travaux de construction, soit Norr Airport Planning Associates (NAPA) et John Wheelwright Limited, toutes deux de Toronto. (Voir les accords de financement en page 9.)

EDCNEWS

April 1983

Government Publications

CAI
TI 86
-E21

ANNUAL REPORT

1982: A SATISFYING ACHIEVEMENT

Export Development Corporation ed a record $4.6 billion worth of s to Canadian exporters in 1982, ing to its annual report.

corporation also maintained its ken record of profitability by record- earnings of $1.1 million for the year e stiff competition and abnormally nterest rates.

report was tabled in Parliament by n. Allan MacEachen, Deputy Prime er and Secretary of State for Exter- fairs, and the Hon. Gerald Regan, er of State for International Trade. is annual report as chairman of the and president of the Crown corpo- , Sylvain Cloutier said that exports rted in 1982 by EDC's insurance, ntee and financing services will gen- n estimated 155,000 person-years of yment across Canada.

said that EDC intends to increase he quality and quantity of its opera-



tions in 1983 and that the potential volume of transactions that exporters are actively pursuing has begun to increase significantly after a disconcerting drop in mid-1982.

Mr. Cloutier said that EDC provided financing totalling $2.5 billion in 1982, an increase of 48 per cent over 1981. Insurance and guarantees totalled $2.1 billion, a decrease of $.7 million due to the effects of the recession on several major policyholders.

EDC provides buyers of Canadian capital goods with financing for up to 85 per cent of the contract price. Its export credits insurance protects Canadian exporters for up to 90 per cent of their losses when their foreign customers are unable or unwilling to pay their bills.

Mr. Cloutier said that five of the 110 financing agreements EDC signed during the year were for amounts of more than $100 million and 44 were for amounts of less than $1 million, indicating EDC activity at both ends of the export spectrum.

(continued on page 2)



US$ 24-million financing agreement was signed March 31, by EDC and Lavalin national Inc., to support the sale of petroleum storage facilities to the Republic of a by Lavalin. Participating in the signing ceremony were, from left to right, Peter rn, Vice-President, Project Financing for Lavalin; representing Kenya, Wilson i, Attaché (Administration), Robert Gathungu, Second Secretary, and His Excellency bili Kisaka, the Kenyan High Commissioner to Canada; Jean Arès, EDC's Senior President, Export Financing; and the Hon. Gerald Regan, Minister of State for national Trade. (See Financing agreements, *p. 3 for details.)*

In this issue

Financing agreements 3
Board approvals 3
Opportuni
A success
New line

Canada Post Postage Paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

311260
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5

"Given the expectations of a year ago, the positive profit performance of the Corporation in 1982 was a satisfying achievemen

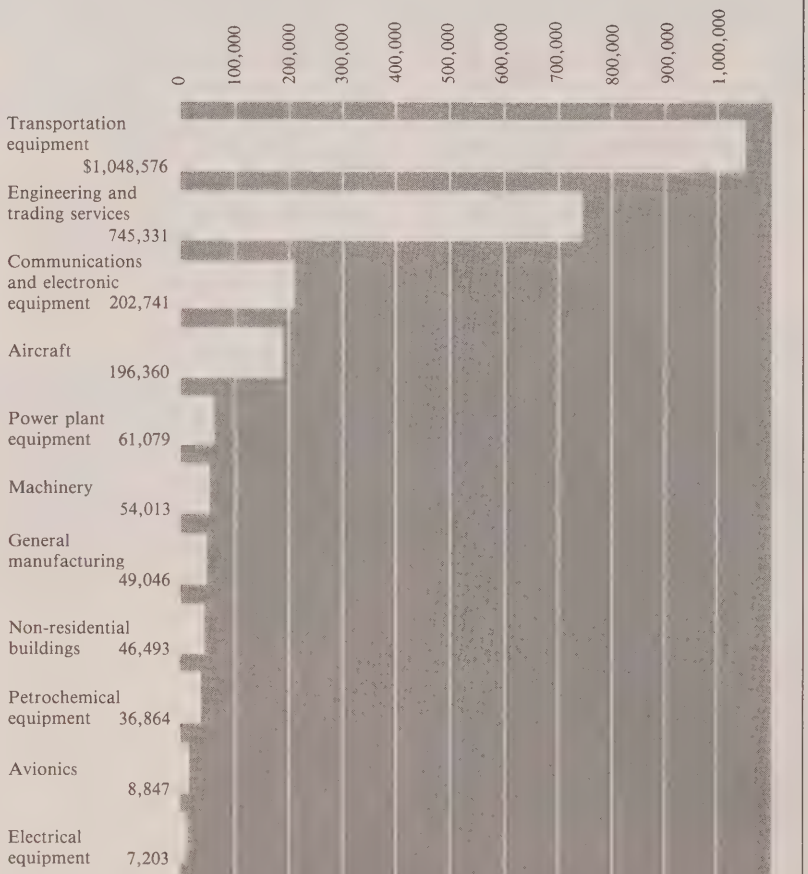
Turning to the corporation's financial picture, Mr. Cloutier said that the challenge facing EDC is to operate without cost to the taxpayer, yet meet the challenge from other nations that subsidize export financing and resort to predatory practices.

He said that the greatest single influence on EDC rates is the Consensus Arrangement of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Under it, the major industrialized nations of the world set minimum rates for officially-supported export lending.

At the beginning of 1982, the Con sus Arrangement permitted offici supported export loans at interest rat low as 11.25 per cent to rich countries 10 per cent to poor ones despite the that the cost of funding the loans wa excess of 15 per cent.

Loans signed 1982 by major product groups

(Major domestic industrial sectors)
(thousands of dollars)



EDC issued 25 performance se rity insurance policies in 1982 wit total value of $21 million.

It also issued 15 performan security guarantees with a total val of $258.6 million and two bid secu guarantees with a total value $532,000.

During the year, interest rates fell o world's capital market and the Conse Arrangement was revised upwards countries began to respond to the ne crippling amount of export financing sidy burdens they had accumulated.

As a result, at the end of the year the of funds was roughly in balance consensus minimums.

"Given the expectations of a year the positive profit performance of the poration in 1982 was a satisfying achi ment," he said.

The U.S.A. and Caribbean was t leading geographic area for exp financing in 1982 with a volume $974.1 million.

Other areas in order of amount financing were: North and W Africa, $407.8 million; South Ameri West, $282.6 million; South Amer East, $221.7 million; Pacific, $20 million; Middle East and East Afri $139.7 million; West Europe, $10 million; Mexico and Central Ameri $59.7 million; Asia, $50.6 million; a East Europe, $14 million.

By seeking to optimize revenue wh ever competitive circumstances permit the corporation has been maintained healthy financial condition. All earni have been re-invested in the business

schedulings of principal and interest ed $28 million in 1982, a decrease of million from 1981, and claims paid on ance and guarantees totalled $9.1 mil- an increase of $1.9 million over 1981. h reschedulings and claims continue manageable and favorable in com- on with the experience of similar ies in other countries.

DC issued 31 loan pre-disburse- nt insurance policies in 1982 with tal value of $229.7 million.

e four major product groups sup- d by EDC financing services in 1982 transportation equipment, engineer- nd trading services, communications electronic equipment, and aircraft, wed by power plant equipment, inery, general manufacturing, non- ential buildings, petrochemical equip- , avionics, electrical equipment, and uilding.

here were 815 global comprehen- e policies in force at the end of 82, of which 97 were for coverage up to $25,000; 182 for coverage n $25,001-$100,000; 176 for cover- from $100,001-$250,000; 235 for verage from $250,001-$1,000,000, d 125 for coverage over $1,000,000. here were 339 specific transaction icies in force at year end, of which were for up to $25,000; 32 were $25,001-$100,000; 38 were for 00,001-$250,000; 101 were for 50,001-$1,000,000; and 144 were over $1,000,000.

e commodity groups supported by ance and guarantees, in order of , were forestry products; minerals, ls and chemicals; transportation ment; other manufactured products; ces; machinery; textiles, related ucts and consumer goods; agricul- and animal products; and electronic ment.

EDC provides service n the official language of your choice: English or French.

FINANCING AGREEMENTS
signed recently

EDC recently announced the signing of five financing agreements, which are as follows:

- a US$ 24-million financing agreement to support the sale of petroleum storage facilities to the Republic of Kenya by Lavalin International Inc. of Montreal; the US$ 39.5-million sale involves the engineering, procurement, and construction of additional petroleum storage capacity at the existing marine terminal in Port Reitz near Mombasa
- a US$ 4.05-million financing agreement to support the sale of the design, manufacture, and commissioning of a Landsat processing system by MacDonald, Dettwiler & Associates Ltd. of Richmond, B.C., to the Ministry of Finance of Indonesia on behalf of the National Institute of Aeronautics and Space (LAPAN) of Indonesia
- a US$ 154,440 forfaiting of promissory notes to support the sale of 65 head of Holstein-Friesian breeding cattle by Luzza International Livestock Corporation of Mississauga, Ont., to Alcides Gonzalo Aranda of Caracas, Venezuela. The notes are guaranteed by Banco de Comercio S.A. of Caracas. This is the first application of a recent decision to provide forfaiting financing for exports of breeding stock
- a US$ 107,003 allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Hungary to support the sale of tobacco producing and drying machines, including spare parts, operating manuals, and assembly services, by DeCloet Ltd. of Tillsonburg, Ont., to Agrotek of Hungary
- a US$ 85,000 allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Hungary to support the sale of geophysical instruments for surveying mineral deposits by Geoprobe Ltd. of Mississauga to Nikex of Hungary.

Board approvals for March

EDC's Board of Directors, at its March meeting, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential sales of $216.8 million to four countries.

Export sales that will result if transactions are finalized will create or maintain an estimated 8,559 person-years of employment in Canada and will involve 28 exporters and major suppliers.

The transactions involve the following goods and services: engineering services; telecommunications equipment and related engineering services including installation; fabricated components for locomotives; design and construction supervision of a hydro-electric development; and thermal and metallurgical coal.

Details of the transactions or the names of Canadian companies cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved lending and insurance arrangements in support of export transactions, a number of commercial contracts are not yet finalized.

REG HUNT RETIRES

After 38 years of service with EDC and its predecessor, the Export Credits Insurance Corporation (ECIC), Reginald (Reg) Hunt has retired.

Mr. Hunt began his career with the ECIC in July 1945 and he spent his first seven years in the head office's underwriting area. His experience in the region offices commenced when he became branch manager of the Toronto office in 1952. From 1955 to 1977, he served as manager of the Quebec branch and, in 1977, he was appointed Assistant Vice-President, Eastern Region, with responsibilities for Quebec and the Atlantic Provinces. In May 1979, he was transferred to Vancouver where he assumed the position of Assistant Vice-President, Western Region, which he held up to the time of his retirement.



CZECHOSLOVAKIA

OPPORTUNITIES FOR EXPORTERS

In March 1983, EDC completed a renewed line of credit agreement now valued at US$ 20-million with the Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., Czechoslovakia's foreign trade bank. The line of credit is available to provide financing support for up to 85 per cent of the contract price of Canadian goods and services purchased by Czechoslovakian buyers.

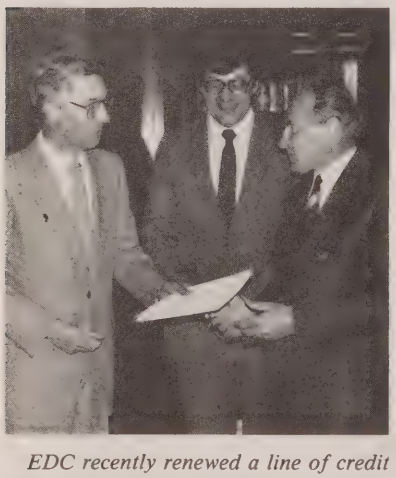
Czechoslovakia has the second highest standard of living of all countries in Eastern Europe. The Czechoslovakian economy is highly industrialized and widely diversified, with particular emphasis in the past 30 years being placed on heavy industries such as chemical, petrochemical, metallurgical, and power generation, including nuclear equipment. Other traditional sectors are textile, clothing, leather, footwear, glass, and wood products manufacturing. Although Czechoslovakia has some coal, uranium deposits, relatively extensive forests, and a productive agricultural sector, its high consumption rate necessitates the import of substantial quantities of raw materials and fuels.

Canadian exports to Czechoslovakia in 1982 totalled $31.3 million; major items were asbestos, raw hides, and pulp and paper machinery. Canadian product exports to Czechoslovakia have traditionally been in the raw material category (wheat, oil seeds, hides and skins, asbestos) with some individual sales of specific machinery or electronic items. Recently, good opportunities have opened up in the pulp and paper and sawmill machinery sectors and there appears to be good sales potential for Canadian firms in a number of other equipment fields.

The best opportunities for Western suppliers over the next few years are in equipment and technology to modernize engineering production especially in relation to electronics, large-scale integrated circuits, microprocessors, semicondu memories, equipment for nuclear en plants, telecommunications, and con terized machinery. Pure chemicals, ele locomotives, and machinery for const tion and road-building are other are interest. There is also scope for equipr and technology which could help to e omize on energy and raw materials, e cially metals.

Czechoslovakia has a central planned economy with production trading organizations being state-ow and operated through various ministri the basis of general five-year plans more detailed one-year plans. Most o foreign trade of Czechoslovakia is ca on through about 40 foreign trading c panies (FTCs) set up specifically for purpose, and there is a tendency Czechoslovakian FTCs to try to arr exports and imports with their for partners at least one year in advance. T are three FTCs in particular that would recommend, each responsible particular sector of the market:

STROJEXPORT Foreign Trade Corporation
Vaclavske namesti 56
113 26 Prague 1



EDC recently renewed a line of credit agreement, now valued at US$ 20 million, with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., of Czechoslovakia. The Canadian Ambassador to Czechoslovakia, David Peel, presents EDC's line of credit documentation to Mr. K. Brdička, president of the bank, as R.B. Mackenzie, commercial secretary of the embassy, looks on.

FACTS ABOUT CZECHOSLOVAKIA



Population: 15.3 million

Language:
The two official languages are Czech and Slovak; German is also widely spoken

Personal requirements for Canadians:
Passport and visa

Major centres:
Prague (capital), Bratislava, Brno, Ostrava, Pilsen, Kosice

General:
Czechoslovakia is land-locked, but the two main rivers, the Elbe and the Danube, both carry considerable cargo traffic

Currency:
Czechoslovak Crown (koruna)

Prices:
Quotations should be made $Can. or $U.S. both f.o.b. an c.i.f. Hamburg

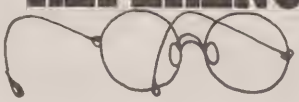
Samples:
Czechoslovakia acknowledge international carnets ATA for tem porary importation of samples an exhibition material

Total imports from Canada (1982):
$31.3 million

Major items imported from Canada (1982):
Asbestos ($17.5m.), raw hid ($5.0m.), pulp and paper mach nery ($2.5m.)

ojexport exports and imports
cinery, equipment, and complete
rial plants in the following branches:
ing; road-building; earth moving;
lore and uranium mining; foundries;
treatment plants; railway, road and
trial bridges; construction of air-
; water construction; heavy current
ical engineering; equipment for stor-
measuring and pumping of liquid
l etc.
DAEXPORT Foreign Trade
rporation
vske namesti 56
2 Prague 1
odaexport's exports and imports
le complete industrial plants, as well
dividual pieces of machinery and
ment in the following branches:
and hydroelectric power stations;
ment for nuclear power stations,
erating plants, heating plants, recov-
oilers, water-power plants.
DJIMPORT Foreign Trade Co. Ltd.
nradska 184
2 Prague 3
ojimport imports and exports ma-
tools; tools and measuring instru-
s; woodworking machines; machines
e glassmaking industry; small indus-
equipment; equipment for the surface
n of metals.
ould you wish to investigate the
hoslovak markets, write to the Com-
ial Section, Canadian Embassy,
ue, describing your product, usual
od of selling, areas of interest, etc.,
rovide price lists and about 10 copies
erature. The Canadian Trade Com-
oner in Prague will reply with the
esses of the FTCs in charge of import-
our products. It is also a good idea
ntact the Trade Commissioner for
hoslovakia, Room 202, 1280 St. Mark
t, Montreal, Quebec.
DC's original line of credit with
hoslovakia, signed in 1979, and its
renewal, signed in 1981, resulted in
ations totalling US$ 6,352,424.
ng 1982, EDC facilitated loans and
ed financing totalling $4.6 million,
of it for equipment and spare parts.
l contracts submitted to EDC for
oval under the above financing
gement must meet EDC's normal
irements, including that of Canadian
ent. As is the case with any transac-
that EDC may finance, exporters are
uraged to contact EDC in the early
s of commercial discussions. The
opriate contact is
.J. James, Manager
stern Europe Department
port Development Corporation
0 O'Connor Street
tawa, Ontario K1P 5T9
lephone: (613) 237-2570
lex: 053-4136

READING REFERENCES



Markets for Canadian exporters — Czechoslovakia

Though printed in 1980, this publication contains much relevant and useful information for exporters interested in the Czechoslovakian market. It covers such topics as economy and foreign trade, doing business in Czechoslovakia, customs regulations and documentation, and contains many useful addresses. Copies of this booklet are available free of charge from the regional offices of the federal Department of Industry, Trade and Commerce or by contacting

Brian Oak
Eastern Europe Division
Office of Trade Development, Europe
Department of External Affairs
11th Floor East
235 Queen Street
Ottawa, Canada K1A 0H5

Importing and Exporting — How Canadian banks can help

This booklet assembles basic information on the role of the chartered banks in financing foreign trade and other international transactions, and outlines the many services available to businessmen through the banks' domestic and international organizations. It also provides a general outline of the role of the Export Development Corporation and of the Departments of External Affairs and Industry, Trade and Commerce.

This publication is available without charge from

The Canadian Bankers' Association
Box 282
Toronto Dominion Centre
Toronto, Ontario, M5K 1K2
or
The Canadian Bankers' Association
Suite 675
1981 McGill College Avenue
Montreal, Quebec H3A 2X2

Monthly Operational Summary and Project Technical Data Series

These two guides are intended to help you take better advantage of and benefit from business opportunities resulting from loans made by The World Bank.

The *Monthly Operational Summary* carries up-to-date details on over 700 projects every year. It reports on each stage of the project development—identification, preparation, appraisal, negotiation, and approval—and it enables you to contact the appropriate agency for details on procedures for bid submissions.

The *Project Technical Data Series* enables consultants, civil works contractors, and equipment suppliers to react quickly to new opportunities. It complements the *Monthly Operational Summary* with the first published details of goods and services to be produced. It also lists the name and the address of the implementing agency.

The *Monthly Operational Summary* is available at a cost of US$ 75 for 12 issues and the *Project Technical Data Series* for US$ 150 for weekly issues. They can both be obtained by contacting

The Johns Hopkins University Press
Journals Division
Baltimore, Maryland
U.S.A. 21218



NEW APPOINTMENT

EDC is pleased to announce the appointment of Ralph B. Richardson as Assistant Vice-President, Western Region. He replaces Reginald (Reg) Hunt, who retired on March 31, 1983.

Mr. Richardson began his career with the Export Credits Insurance Corporation, EDC's predecessor, in 1962 as Assistant Manager, Credit Department. In 1975, he became Chief Underwriter, Underwriting and Commercial Credit Analysis Department. In June 1980, he was named Chief Underwriter, Global Insurance Underwriting and, in March 1982, he was appointed Chief Underwriter, Global Insurance Division, a position he held until April 6, 1983, when he assumed his new responsibilities.

BOTTLING UP RECESSION

DIAGNOSTIC CHEMICALS LIMITED

CHARLOTTETOWN (P.E.I.) — Unlike many of us, Regis Duffy, president of Diagnostic Chemicals Ltd., is afraid of neither hospitals nor difficult economic times. While many companies are ailing nowadays, Diagnostic Chemicals has remained healthy by offering numerous lines of medical diagnostic kits to hospitals and laboratories.

"The diagnostic kit market has grown very rapidly over the past ten years and, recession or not, there is still a growth rate of about 8 to 10 per cent a year," says Mr. Duffy. "Approximately 50 to 60 million diagnostic tests are carried out in Canadian hospitals and laboratories every year."

As explained by the president of the company, the kits are used in doing a variety of tests—manually or computer-controlled—on the many thousands of blood samples taken daily in hospitals and laboratories from coast to coast. Today, machines are set up to do 300 tests every hour and they are in operation eight hours a day. With such data in mind, Mr. Duffy does not hesitate to add that he is unafraid of the big multinationals and that there is room for everybody.

The main diagnostic kit thrust is in Canada, but exports are playing a vital role in the company's success. Diagnostic kits are sold in most parts of the world through distributors located in the United States, the United Kingdom, Greece, and countries of the Pacific Rim. Diagnostic Chemicals also manufactures enzymes and specialty chemicals, 95 per cent of which are sold outside Canada. For the past two years, the company has been insuring all its foreign sales through the Export Development Corporation.

So far, the company has not been selling its products directly to hospitals and laboratories in foreign countries. Its specialty chemicals are packaged or its kits relabelled by multinationals. "However, we are presently rethinking our marketing strategy by investigating the U.S. market," says Mr. Duffy. "That's where the money is, with the total value of the chemistry market more than doubling in the past four years, from 400 million to 1 billion dollars."

In Canada, the marketing strategy of the company has been paying dividends, since Canadian hospitals and laboratories have realized that they can buy a truly Canadian kit, competitive in both price and quality. With its own marketing agency in Toronto and distributors in Montreal and Weston, Ontario, Diagnostic Chemicals has all the tools to give the big American, European, and Japanese conglomerates a run for their money.

Founded in 1970, the company has benefited not only from Regis Duffy's instinct for business, but also from his academic background. While Dean of Science at the University of Prince Edward Island, he set up a laboratory in the proverbial garage. In 1975 he moved the company to the West Royalty Industrial Park, close to Charlottetown, to manufacture five or six high-value chemicals, and he soon realized that the same chemicals could be used in analytical systems for blood tests.

At the end of 1981, the company added a second production building with the aid of the federal Department of Regional Economic Expansion. As a result, 12 new lines of diagnostic kits were to enlarge company's fast-growing catalogue and new employees increased the perman staff to 22. The federal Department Industry, Trade and Commerce also c tributed through its Enterprise Devel ment Program and assistance was recei from the National Research Coun Industrial Research Assistance Progr

Cooperation from the academic c munity has also been invaluable. Dur the summer, the company employs si seven students from the University P.E.I. and can therefore recruit its per nent employees from proven candida Mr. Duffy is also considering involving company in the chemistry co-operat programs of universities like Waterloo Dalhousie.

With a present total of 26 lines of and an expected 20 per cent increase in number of employees in 1983, Diagno Chemicals has clearly withstood the tes the recession and is continuing to gr steadily. Asked for his secret, Mr. Du concludes that ironically the recession m have had something to do with his c pany's success: "In hard times our b ness picks up because people tend to be more often."



Garry Birt of Diagnostic Chemicals Ltd. slides a rack of small bottles containing a c esterol reagent into a freeze-dryer. With the temperature set at −50°C, the bottles remain in the freeze-dryer for 24 hours.

WORKSHOPS ON EUROPE

TO FOCUS ON FINANCING OPTIONS

EDC will launch another series of half-day workshops, to be held from June 14-28, that will concentrate on the financing options available to the Canadian exporter as well as focus on the business practice preferences of European countries.

Developed primarily for exports of capital goods and services, the workshops will cover a variety of topics, which include

- an overview of European markets in 1983 from EDC's perspective
- the financing options EDC offers for these markets; how EDC's services compare to those offered by commercial banks and other related organizations
- what European borrowers consider to be key selling points in a contemporary financing package
- what the market potential is for Canadian capital goods and services financing in European countries.

It is intended that these workshops will complete the information provided earlier this year when the Canadian Manufacturers' Association and the federal Department of External Affairs co-sponsored a series of seminars entitled "A Fresh Look at Europe." These seminars provided information on country economics and the availability of governmental export assistance programs.

The workshops are scheduled as follows:

Calgary	Tuesday, June 14	Chateau Airport
Vancouver	Thursday, June 16	Four Seasons Hotel
Toronto	Wednesday, June 22	Airport Skyline Hotel
	Thursday, June 23	
Montreal*	Tuesday, June 28	Chateau Champlain

*In French with simultaneous English translation.

The fee is $25 per person, which includes working materials and reception. All workshops are afternoon sessions: registration, 12:30 to 1:30; workshop, 1:30 to 4:30; and reception, 4:30 to 5:30. Only a limited number of registrants can be accepted; to avoid disappointment, book in advance by calling

Lyne Normand
EDC's Marketing Services Department
Ottawa (613) 237-2570

and send the attached registration card with your cheque to

Marketing Services Department
Export Development Corporation
P.O. Box 655, 110 O'Connor Street
Ottawa, Canada, K1P 5T9

Be sure to indicate on the registration form any particular European countries you are interested in discussing at the workshop.

Special Note

Exporters wishing to discuss a specific transaction involving a European country may arrange for an appointment with an EDC official. These interviews will take place during the morning of the workshop day. If you are interested, please telephone Lyne Normand at (613) 237-2570 as soon as possible, as the number of interviews available is extremely limited. All appointments will be arranged on a first-come-first-served basis.

WORKSHOPS ON EUROPE — REGISTRATION CARD

Cheques should be made payable to EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION and should be received no later than one week prior to the workshop you are attending.

Reserve your seat in advance by calling
Lyne Normand
Marketing Services Department
(613) 237-2570

Mail this form with your cheque to
Marketing Services Department
Export Development Corporation
P.O. Box 655
Ottawa, Canada, K1P 5T9

Name _____

Title _____ Tel.( )

Company _____

Address _____

_____

Workshop location _____ Date _____

Countries interested in discussing _____

_____

Additional attendees

Name _____ Title _____

Name _____ Title _____

EDC News

is a monthly newsletter prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the publication should be addressed to:

Editor, EDC News
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

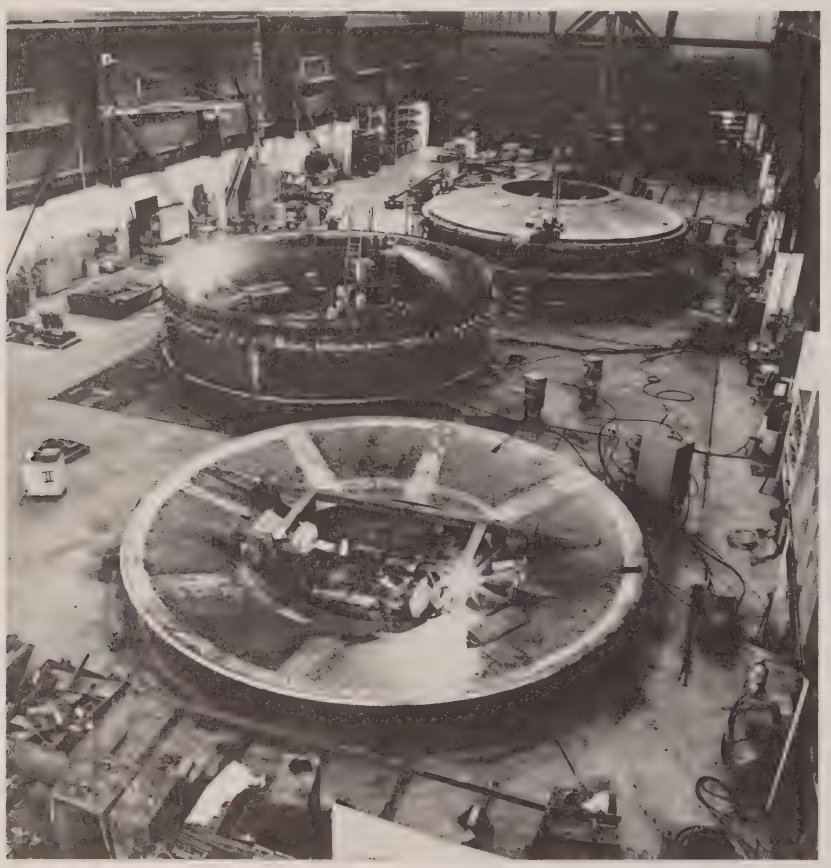
(ISSN 0383-4212)

NEW LINE OF CREDIT

status as of March 31, 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (MARCH 31, 1983) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
PERU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) US$ 15,000,000. 2) 12 mos. (March 29/84) 3) medium	A.J. Coles Manager South America West	Mr. Javier de Sousa Ferreira Barclay Manager International Finance Division		repayment term of 5 or 7 years available

*medium: 7 years or less
long: more than 7 years



Sections of an ore-grinding mill destined for Papua New Guinea are being manufactured by Allis-Chalmers Canada Inc. in Lachine, Quebec. In the background is one half of the mill with the cone section attached; in the foreground, the other half of the mill shell and its mating cone section. The mill construction represents part of a US$ 88-million loan agreement between EDC and OK Tedi Mining Limited to support sales by Canadian exporters for a mining project in Papua New Guinea. The contract covers one 14′ × 32′ semi-autogenous grinding mill, driven by two 3500 HP electric motors. The shell is made of 2 1/2″ steel plate, with transition sections of 4″ steel plate. The mill will process approximately 1100 tonnes per hour. A semi-autogenous grinding mill accomplishes the grinding action by using a combination of iron balls (conventional method) and large pieces of the actual ore. This, in effect, has ore grinding ore, and sharply reduces the ball replacement costs. The order was received in early July 1982, and final shipment is scheduled for the end of August 1983. Some items involving the foundation have already been shipped.

EDC OFFICES

HEAD OFFICE
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
Assistant Vice-President, Western Regio
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Regior
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

NOUVELLE LIGNE DE CRÉDIT

au 31 mars 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 MARS 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
PÉROU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A.	1) 15 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (29 mars 1984) 3) à moyen terme	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Javier de Sousa Ferreira Barclay Directeur Division du financement international		Possibilités de remboursement en 5 ou 7 ans

*Moyen terme : moins de 7 ans
Long terme : plus de 7 ans



La compagnie Allis-Chalmers Canada Inc. fabrique les sections d'un broyeur destiné à la Nouvelle-Guinée dans son usine de Lachine (Québec). À l'arrière-plan, une moitié du broyeur dont le cône est en place; au premier plan, l'autre moitié du cylindre et son cône. La construction du broyeur est financée par la convention de prêt de 88 millions $ É.-U. conclue entre la SEE et OK Tedi Mining Limited en vue d'appuyer les ventes par des exportateurs canadiens pour un projet minier destiné à la Papouasie-Nouvelle-Guinée. Le contrat porte sur la construction d'un broyeur semi-autogène de 14 pieds sur 32 entraîné par deux moteurs électriques de 3 500 CV. Le cylindre en tôle d'acier de 2½ pouces d'épaisseur comprend des sections de raccordement en tôle de 4 pouces. Le broyeur traitera environ 1 100 tonnes de matériaux à l'heure. Un broyeur semi-autogène réalise des opérations de broyage à l'aide de boulets d'acier (méthode conventionnelle) et de gros morceaux du minerai à broyer. Le broyage se faisant en partie par le même minerai réduit nettement les frais de remplacement des boulets. La commande a été reçue au début de juillet 1982 et la livraison finale est prévue pour la fin d'août 1983. Certaines pièces des assises ont déjà été livrées.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

SIÈGE SOCIAL
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de
la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportatior
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de
la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportatior
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de
la région du Québec
Société pour l'expansion des exportatior
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportatior
Toronto-Dominion Bank Building,
bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

LES SÉMINAIRES SUR **L'EUROPE** TRAITERONT DES OPTIONS DE FINANCEMENT

La SEE organise une autre série de minaires d'une demi-journée qui se ouleront du 14 au 28 juin prochain. Ces minaires visent à fournir des renseiments sur les options de financement ertes aux exportateurs canadiens ainsi sur les pratiques commerciales rantes dans les pays européens.

Conçus essentiellement pour les exporeurs de biens d'équipement et de ser-es, les séminaires traiteront des thèmes vants :

Un aperçu général des marchés européens en 1983, du point de vue de la SEE.

Les options de financement que la SEE offre pour ces marchés. Comment les services offerts par la SEE se comparent-ils à ceux des banques commerciales et d'autres organismes parabancaires?

Quelles sont les qualités que recherchent les emprunteurs européens dans un montage financier?

Quels sont les débouchés pour les biens d'équipement et les services canadiens dans les pays européens?

Ces séminaires viendront compléter l'imation fournie au début de l'année par ssociation des manufacturiers canans et le ministère fédéral des Affaires érieures qui ont parrainé une série de minaires intitulée « Nouveau coup d'oeil l'Europe ». Ces séminaires traitaient la conjoncture économique des divers s et des programmes publics d'aide à portation.

Le calendrier des séminaires s'établit nme suit :

Calgary	le mardi 14 juin 1983	Château Airport
Vancouver	le jeudi 16 juin 1983	Hôtel Quatre-Saisons
Toronto	le mercredi 22 juin 1983	Hôtel Airport Skyline
	le jeudi 23 juin 1983	
Montréal	le mardi 28 juin 1983	Château Champlain (en français, avec interprétation simultanée en anglais)

Le droit d'entrée est fixé à 25 $ par personne. Il comprend la documentation et la réception. Tous les séminaires se dérouleront dans l'après-midi selon l'horaire suivant : inscription, de 12 h 30 à 13 h 30; séminaire, de 13 h 30 à 16 h 30, et réception, de 16 h 30 à 17 h 30.

Puisque le nombre de places est limité, nous vous suggérons de vous inscrire à l'avance en communiquant avec :

Lyne Normand
Service de la Commercialisation
Société pour l'expansion des exportations
Ottawa, tél. : (613) 237-2570

et de faire parvenir la fiche d'inscription accompagnée de votre chèque au :

Service de la Commercialisation
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, 110, rue O'Connor
Ottawa CANADA K1P 5T9

Veuillez indiquer sur la fiche d'inscription tout pays européen dont vous aimeriez entendre parler pendant le séminaire.

Note :

Les exportateurs qui désirent discuter d'une opération en particulier dans un pays européen peuvent fixer un rendez-vous avec un représentant de la SEE. Ces rencontres auront lieu dans la matinée précédant le séminaire. Les intéressés sont priés de communiquer dans les meilleurs délais avec Lyne Normand au (613) 237-2570, car le nombre de rendez-vous est très limité. Les premiers arrivés auront la priorité.

SÉMINAIRE SUR L'EUROPE — FICHE D'INSCRIPTION

Veuillez libeller votre chèque de 25 $ à l'ordre de la SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS et le faire parvenir au plus tard une semaine avant la date du séminaire auquel vous participerez.

Réservez dès maintenant en communiquant avec :

Lyne Normand
Service de la Commercialisation
Tél. : (613) 237-2570

Veuillez faire parvenir votre fiche d'inscription et votre chèque de 25 $ à l'adresse suivante :
Service de la Commercialisation
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa CANADA K1P 5T9

Nom : _____

Titre : _____ Numéro de tél. : (___) _____

Nom de la compagnie : _____

Adresse : _____

_____

Lieu du séminaire : _____ Date : _____

Pays auxquels vous vous intéressez : _____

_____

Autres participants :

Nom : _____ Titre : _____

Nom : _____ Titre : _____

Actualités de la SEE

est un bulletin mensuel du service de la Commercialisation. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au :
Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

(ISSN 0383-4212)

UN REMÈDE CONTRE LA RÉCESSION

DIAGNOSTIC CHEMICALS LIMITED

CHARLOTTETOWN (Î.-du-P.-É.) — Contrairement à bon nombre d'entre nous, Regis Duffy, président de Diagnostic Chemicals Limited, n'a peur ni des hôpitaux ni de la conjoncture économique actuelle. Tandis que maintes entreprises subissent les effets de la récession, Diagnostic Chemicals conserve une position enviable sur le marché, en offrant aux hôpitaux et aux laboratoires ses diverses trousses de diagnostic médical.

« Le marché des trousses de diagnostic médical a pris beaucoup d'ampleur au cours des dix dernières années et maintient un taux de croissance de 8 à 10 % par année en dépit de la récession », explique M. Duffy. De 50 à 60 millions d'analyses médicales sont effectuées chaque année dans les hôpitaux et les laboratoires canadiens.

Les trousses de Diagnostic Chemicals permettent de faire des analyses manuelles ou informatisées sur les milliers de prélèvements sanguins qui s'effectuent chaque jour dans les hôpitaux et laboratoires du pays. Les appareils de diagnostic peuvent réaliser jusqu'à 300 analyses à l'heure et fonctionnent huit heures par jour. À la lumière de ces données, M. Duffy affirme sans hésitations qu'il ne craint pas la concurrence des multinationales et qu'il y a une place au soleil pour tous ses concurrents.

L'entreprise a réussi à s'implanter avec succès sur le marché canadien, mais les exportations jouent aussi un rôle vital dans son essor. Les trousses de diagnostic médical sont vendues dans la plupart des régions du monde, par l'entremise de distributeurs établis aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Grèce et dans certains pays du Pacifique. Diagnostic Chemicals fabrique également des enzymes et des produits chimiques spéciaux, dont 95 % sont vendus à l'extérieur du Canada. Depuis deux ans, elle assure toutes ses ventes à l'exportation auprès de la Société pour l'expansion des exportations.

Jusqu'à maintenant, Diagnostic Chemicals n'a pas vendu ses produits directement aux hôpitaux et laboratoires à l'étranger. Des multinationales emballent plutôt sur place les produits chimiques spéciaux ou réétiquettent les trousses qu'elle fabrique. « Nous réévaluons actuellement notre stratégie commerciale en fonction du marché américain, précise M. Duffy. C'est là que se trouve le capital, puisque le marché des produits chimiques y a plus que doublé au cours des quatre dernières années, passant de 400 millions à un milliard de dollars. »

La stratégie commerciale de l'entreprise a eu du succès au Canada, puisque les hôpitaux et laboratoires canadiens ont vite réalisé qu'ils pouvaient acheter un produit canadien dont le prix et la qualité étaient concurrentiels. Diagnostic Chemicals possède sa propre agence commerciale à Toronto et des distributeurs à Montréal et à Weston, en Ontario; elle a donc tous les atouts nécessaires pour donner du fil à retordre aux conglomérats américains, européens et japonais.

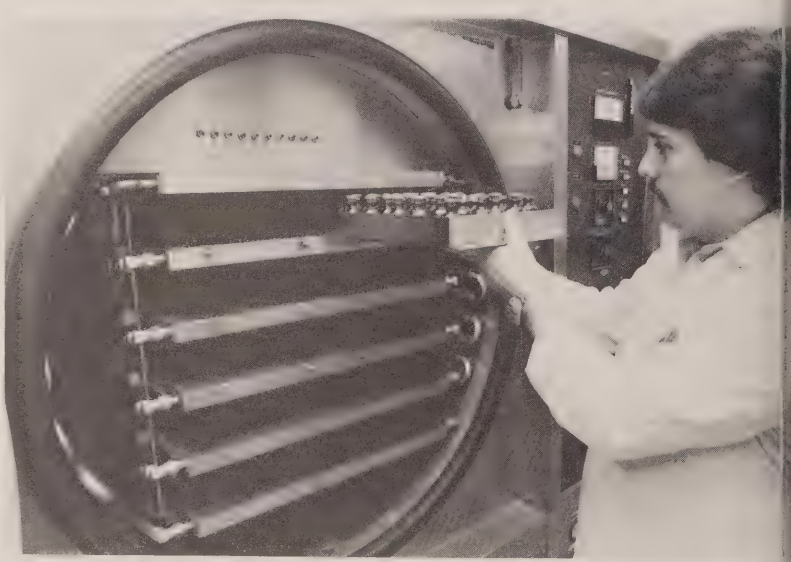
M. Duffy a contribué à l'essor de son entreprise, fondée en 1970, non seulement par son sens des affaires, mais aussi par sa formation. Tout en occupant le poste de doyen de la Faculté des sciences à l'université de l'Île-du-Prince-Édouard, il a lancé son entreprise à partir d'un laboratoire aménagé dans un garage, comme le veut la tradition.

En 1975, il installait son laboratoire au parc industriel West Royalty, près de Charlottetown et se mettait à fabriquer les cinq ou six produits chimiques les plus rentables. Il se rendit vite compte que les produits chimiques qu'il fabriquait pouvaient également servir aux analyses de sang.

Grâce à l'aide du ministère fédéral l'Expansion économique et régionale, l'[e]treprise a ajouté, à la fin de 1981, [u]deuxième laboratoire à ses installatio[n]s. Depuis, 12 nouveaux types de trousses [o]été créés et six nouveaux employés ont [é]engagés, ce qui porte le nombre d'e[m]ployés permanents à 22. Le ministère[d]l'Industrie et du Commerce a également contribué à l'essor de l'entreprise par [s]programme d'expansion des entrepri[s]tandis que le Conseil national de recherc[h]faisait de même dans le cadre de son p[r]gramme d'aide à la recherche industrie[l]

La communauté universitaire a appo[r]elle aussi une aide inestimable. Chaque [a]Diagnostic Chemicals engage six ou s[e]étudiants de l'université de l'Î.-du-P.-É[.]peut ainsi choisir ses employés permane[nts]parmi ces stagiaires. M. Duffy étudie[]outre la possibilité de participer à des p[ro]grammes coopératifs en chimie avec c[er]taines universités, notamment Waterlo[o]Dalhousie.

Diagnostic Chemicals fabrique présentement 26 types de trousses de diagnostic médical et prévoit augmenter son personnel d'environ 20 % en 1983. C'est [u]entreprise qui a clairement résisté à la ré[c]ession et qui avance résolument vers l'[a]venir. Quand on lui demande son sec[r]et, M. Duffy souligne qu'ironiquement [la]récession a peut-être joué un rôle dan[s]la réussite de son entreprise. « Quand la c[on]joncture est difficile, nos affaires vont [b]ien parce que les gens ont tendance à [se]malades plus souvent », conclut-il.



Garry Birt de Diagnostic Chemicals Limited glisse dans une chambre de lyophilisation un plateau d'éprouvettes qui contiennent un réactif pour dépistage du cholestérol. Les éprouvettes sont soumises à une température de −50°C durant 24 heures.

nt d'aéroports, installations hydrauues, matériel électro-technique de haute sion, équipement pour l'entreposage, la sure et le pompage des combustibles uides.
ODAEXPORT Foreign Trade Corporation
clavske namesti 56
3 32 Prague 1
Skodaexport exporte et importe des pareillages industriels complets, ainsi e des pièces de machines et d'outillage ns les secteurs suivants : centrales rmiques et hydro-électriques, équipent pour centrales nucléaires, appaillage d'incinération, appareils de auffage, chaudières de récupération, stallations complètes pour usines drauliques.
ROJIMPORT Foreign Trade Co. Ltd.
nohradska 184
0 52 Prague 3
Strojimport importe et exporte des achines-outils, outils et instruments de sure, machines à travailler le bois, achines pour l'industrie de la verrerie, atériel industriel de petite dimension, atériel pour le polissage des métaux.
Si vous désirez étudier les débouchés sur marché tchèque, écrivez à la section mmerciale de l'ambassade du Canada à ague en décrivant votre produit, votre thode de vente habituelle, vos domaines intérêt, etc., et faites-leur parvenir des tes de prix ainsi qu'une dizaine d'exemaires de votre documentation. Le délé- commercial du Canada à Prague vous verra les adresses des sociétés de comrce extérieur chargées d'importer votre pe de produit. Nous vous conseillons ssi de communiquer avec le délégué comrcial de la Tchécoslovaquie au 1280, rue int-Marc, pièce 202, Montréal (Québec).
Les affectations aux termes de la ligne crédit que la SEE a signée avec la hécoslovaquie en 1979 et renouvelée en 81 s'élèvent à 6 352 424 $ É.-U. En 82, la SEE a aménagé des prêts et du ancement connexe d'une valeur globale 4,6 millions $, surtout pour de quipement et des pièces de rechange.
Tous les contrats soumis à la SEE aux mes de ce mécanisme de financement ivent répondre aux critères habituels de SEE, notamment en ce qui a trait à la neur canadienne. Comme c'est le cas ur toute opération que la SEE peut ancer éventuellement, nous invitons les portateurs à communiquer avec nous dès début des négociations commerciales.
a personne-ressource à la SEE est :
M. W.J. James
Directeur, Service de l'Europe de l'Est
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone : (613) 237-2570
Télex : 053-4136

OUVRAGES DE RÉFÉRENCE



Marchés pour l'exportation canadienne — Tchécoslovaquie

Bien que publiée en 1980, cette brochure renferme plusieurs renseignements toujours pertinents au marché tchécoslovaque et donc utiles aux exportateurs. Elle traite entre autres de sujets tels que l'économie et le commerce extérieur; les affaires en Tchécoslovaquie; les règlements et les documents douaniers. On y trouve également une liste d'adresses utiles. Vous pouvez obtenir gratuitement des exemplaires de cette brochure en communiquant avec l'un des bureaux régionaux du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce ou avec :

M. Brian Oak
Direction de l'Europe de l'Est
Direction générale de l'expansion du commerce-Europe
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
11e étage est
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0H5

Les banques au service des exportateurs et des importateurs canadiens

Cette brochure fournit des renseignements essentiels sur le rôle que jouent les banques à charte dans le financement des transactions internationales, commerciales et autres, et sur les multiples services bancaires offerts aux gens d'affaires par les services nationaux et internationaux des banques. Elle décrit également le rôle de la Société pour l'expansion des exportations, du ministère des Affaires extérieures et du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

Pour obtenir gratuitement des exemplaires de cette brochure, s'adresser à :

L'Association des banquiers canadiens
C.P. 282
Toronto Dominion Centre
Toronto (Ontario) M5K 1K2
ou
L'Association des banquiers canadiens
1981, avenue du Collège McGill
Bureau 675
Montréal (Québec) H3A 2X2

« Monthly Operational Summary » et « Project Technical Data Series »

Ces deux guides visent à vous aider à profiter davantage des débouchés commerciaux qui découlent des prêts consentis par la Banque mondiale.

Le *Monthly Operational Summary* donne, chaque année, des précisions à jour sur plus de 700 projets. Il fournit des renseignements sur chaque phase du projet, depuis l'identification, la préparation, l'évaluation, les négociations jusqu'à l'approbation du projet, et il précise les organismes qui vous indiqueront la marche à suivre pour présenter des soumissions.

Le *Project Technical Data Series* permet aux experts-conseils, aux entrepreneurs de travaux publics et aux fournisseurs d'équipement de profiter immédiatement des nouveaux débouchés. Complément du *Monthly Operational Summary*, cette publication présente les premiers renseignements publiés sur les biens et services qui seront produits. Elle précise également le nom et l'adresse de l'organisme responsable.

Le *Monthly Operational Summary* se vend 75 $ É.-U. pour 12 numéros et l'hebdomadaire *Project Technical Data Series*, 150 $ É.-U. Vous pouvez obtenir ces publications en vous adressant à :

The Johns Hopkins University Press
Journals Division
Baltimore (Maryland)
États-Unis 21218



NOUVELLE NOMINATION

La SEE est heureuse d'annoncer la nomination de M. Ralph B. Richardson au poste de vice-président adjoint de la région de l'Ouest. Il remplace M. Reginald (Reg) Hunt qui a pris sa retraite le 31 mars.

M. Richardson a débuté sa carrière en 1962, à la Société d'assurance des crédits à l'exportation, le prédécesseur de la SEE, à titre de directeur adjoint du service du Crédit. En 1975, il a été nommé souscripteur en chef, au service de la Souscription et de l'Analyse du crédit commercial. En juin 1980, il est devenu souscripteur en chef de la Souscription des assurances globales et en mars 1982, souscripteur en chef de la Division de la Souscription des assurances globales, poste qu'il a occupé jusqu'au 6 avril 1983, avant d'assumer ses nouvelles fonctions.

PERSPECTIVES D'EXPORTATION EN TCHÉCOSLOVAQUIE

En mars 1983, la SEE a renouvelé la ligne de crédit, évaluée désormais à 20 millions $ É.-U., avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., la banque de commerce extérieur de la Tchécoslovaquie. Cette ligne de crédit permet de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus à des acheteurs tchécoslovaques.

La Tchécoslovaquie vient au deuxième rang des pays de l'Europe de l'Est, quand on compare le niveau de vie des habitants de cette région. L'économie tchécoslovaque est fortement industrialisée et très diversifiée. Au cours des trente dernières années, on a développé principalement les industries lourdes comme celles de la chimie, de la pétrochimie, de la métallurgie et de l'hydro-électricité, ainsi que l'équipement nucléaire. D'autres secteurs traditionnels sont le textile, le vêtement, le cuir, la chaussure, le verre et la fabrication des produits du bois. Même si la Tchécoslovaquie possède des gisements de houille et d'uranium, des forêts relativement vastes et un secteur agricole productif, sa consommation élevée nécessite l'importation de grandes quantités de matières premières et de combustible.

En 1982, les exportations canadiennes en Tchécoslovaquie se sont élevées à 31,3 millions $, les produits les plus importants étant l'amiante, le cuir brut et les machines à fabriquer la pâte. Les exportations du Canada en Tchécoslovaquie sont traditionnellement des matières premières (blé, oléagineux, peaux et cuir, amiante), quoique des ventes individuelles de machines ou d'articles électroniques soient également réalisées. De bons débouchés sont apparus récemment dans les secteurs des pâtes et papier et de la machinerie de scieries. Il semble y avoir des possibilités intéressantes dans un certain nombre d'autres secteurs des biens d'équipement.

Les fournisseurs occidentaux auront d'excellentes chances de succès au cours des prochaines années dans le domaine de l'équipement et des techniques de modernisation du génie et de la production, et surtout en matière d'électronique, de circuits intégrés d'envergure, de microprocesseurs, de mémoires à semiconducteurs, d'équipement de production d'énergie nucléaire, de matériel de télécommunications et de machines automatisées. Les produits chimiques purs, les locomotives électriques et la machinerie pour la construction générale et les travaux publics de construction routière sont d'autre domaines d'intérêt. Il y a également d débouchés pour le matériel et les tec niques permettant des économies d'éne gie et de matières premières, notamme en ce qui concerne les métaux.

La Tchécoslovaquie est une économ centrale planifiée dotée d'organism étatisés de production et de commerce q relèvent de divers ministères et dont l'év lution dépend de plans quinquennaux annuels. La plus grande partie du co merce avec l'étranger est régie par une qu rantaine de sociétés de commerce extérie créées à cet effet. Habituellement, c sociétés conviennent des accords impo export avec leurs interlocuteurs étrang au moins une année à l'avance. La Soci recommande trois d'entre elles, chacu chargée d'un secteur précis du march STROJEXPORT Foreign Trade Corporation
Vaclavske namesti 56
113 26 Prague 1

Strojexport exporte et importe c machines, de l'outillage et des usines co plètes dans les domaines suivants : bâ ments et construction de routes, trava d'excavation, exploitation des mines charbon, de fer et d'uranium, fonderi usines de traitement de l'eau, chemins fer, routes et ponts industriels, aména



La SEE a renouvelé récemment la ligne de crédit, évaluée désormais à 20 millions $ É.-U., avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., de la Tchécoslovaquie. L'ambassadeur du Canada en Tchécoslovaquie, M. David Peel, présente ici les dossiers de crédit à M. K. Brdicka, président de la Banque, en présence de M. R.B. Mackenzie, secrétaire commercial de l'ambassade.

FICHE DOCUMENTAIRE – TCHÉCOSLOVAQUIE



Population : 15,3 millions

Langues :
Les deux langues officielles sont le tchèque et le slovaque. On parle également l'allemand.

Formalités pour les Canadiens :
Passeport et visa

Centres commerciaux :
Prague (capitale), Bratislava, Brno, Ostrava, Pilsen, Kosice

Généralités :
La Tchécoslovaquie n'a pas d'accès à la mer, mais le trafic de cargos est fort intense sur les deux fleuves principaux, l'Elbe et le Danube.

Devise :
Couronne tchèque (koruna)

Prix :
Indiquer en $ Can. ou en $ É.-U.; F.A.B. et C.A.F., Hambourg

Échantillons :
Carnets internationaux ATA acceptés pour l'importation temporaire d'échantillons et de matériel d'exposition.

Total des importations du Canada (1982) :
31,3 millions $

Principales importations du Canada (1982) :
Amiante (17,5 millions $), cuir brut (5,0 millions $), machines de pâte et papier (2,5 millions $).

En 1982, la SEE a émis 31 polices assurance préalable au versement u prêt, d'une valeur globale de 29,7 millions $.

Les quatre grands groupes de produits ouyés par les services de financement de Société, en 1982, ont été le matériel de nsport; l'ingénierie et les services com- rciaux; le matériel électronique et de nmunications; et les avions, suivis du tériel de centrales électriques, des chines, de la fabrication générale, des meubles non résidentiels, de l'équipe- nt pétrochimique, de l'avionique, de ppareillage électrique et de la construc- n navale.

À la fin de 1982, il y avait 815 poli- es d'assurance globale en cours parties entre 97 polices, d'une cou- erture maximum de 25 000 $; 182 olices, d'une couverture allant de 5 001 $ à 100 000 $; 176 polices, une couverture allant de 100 001 $ 250 000 $; 235 polices, d'une cou- erture allant de 250 001 $ à 000 000 $, et enfin 125 polices, 'une couverture supérieure à 000 000 $.
Il y avait 339 polices d'assurance dividuelle en cours à la fin de l'exer- ce, réparties entre 24 polices, d'une ouverture maximum de 25 000 $; 32 olices, d'une couverture allant de 5 001 $ à 100 000 $; 38 polices, pour ne couverture allant de 100 001 $ à 50 000 $; 101 polices, pour une cou- erture de 250 001 $ à 1 000 000 $, t 144 polices, pour une couverture xcédant 1 000 000 $.

Les groupes de produits appuyés par ses vices d'assurances et de garanties ont , par ordre décroissant d'importance, les oduits forestiers; les minéraux, métaux roduits chimiques; le matériel de trans- rt; les autres produits manufacturés; les vices; les machines; les textiles, produits biens de consommation connexes; les oduits agricoles et d'origine animale; et matériel électronique.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais

Nouveaux accords de FINANCEMENT

La SEE a annoncé récemment la signature des cinq accords de financement suivants :

- un accord de financement de 24 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'installations de stockage de pétrole à la République du Kenya par Lavalin International Inc. de Montréal. La vente de 39,5 millions $ É.-U. porte sur l'ingénierie, l'approvisionnement et la construction d'installations de stockage de pétrole supplémentaires au terminal maritime de Port Reitz près de Mombasa;
- un accord de financement de 4,05 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente portant sur la conception, la fabrication et la mise en route d'un système de traitement de données Landsat par MacDonald, Dettwiler & Associates Ltd. de Richmond, en Colombie-Britannique, destinée au ministère des Finances d'Indonésie au nom du National Institute of Aeronautics and Space (LAPAN) d'Indonésie;
- du financement à forfait de billets à ordre d'une valeur globale de 154 440 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de 65 têtes de bétail d'élevage Holstein-Friesian destinée à M. Alcides Gonzalo Aranda de Caracas, au Venezuela, par Luzza International Livestock Corporation de Mississauga (Ontario). Les billets sont garantis par la Banco de Comercio S.A. de Caracas.

Il s'agit de la première opération tirant profit de la décision récente de consentir du financement à forfait pour les ventes à l'exportation de bétail d'élevage;

- une affectation de 107 003 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit établie avec la Banque Magyar Nemzeti, de Hongrie, en vue d'appuyer la vente par DeCloet de Tillsonburg, en Ontario, destinée à Agrotek de Hongrie, de machines pour la production du tabac et de séchoirs à tabac, de pièces de rechange, de manuels d'utilisation et de services de montage;
- une affectation de 85 000 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit établie avec la Banque Magyar Nemzeti, de Hongrie, en vue d'appuyer la vente d'instruments géophysiques pour le relevé de dépôts minéraux par Geoprobe Ltd. de Toronto à Nikex de Hongrie.

Décisions du conseil d'administration

Lors de sa réunion de mars, le conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurance-crédit et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles de 216,8 millions $ et destinées à quatre pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront et maintiendront environ 8 559 années-personnes au Canada et intéresseront 28 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : services d'ingénierie; matériel de télécommunications et services d'ingénierie connexes notamment l'installation; composantes usinées pour des locomotives; conception et supervision de la construction d'un complexe hydro-électrique et enfin, charbon thermique et métallurgique.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

REGINALD (REG) HUNT À LA RETRAITE

M. Reginald (Reg) Hunt vient de prendre sa retraite, après 38 années de service à la SEE et à la Société d'assurance des crédits à l'exportation (SACE).

M. Hunt a débuté sa carrière à la SACE en juillet 1945 et a passé les sept premières années dans le domaine de la souscription au siège social. Son expérience dans les succursales régionales a commencé en 1952, à titre de directeur régional du bureau de Toronto. De 1955 à 1977, il a occupé le poste de directeur de la succursale du Québec et, en 1977, il a été nommé vice-président adjoint de la région de l'Est, responsable du Québec et des provinces maritimes. En mai 1979, il a été muté à Vancouver, où il a occupé le poste de vice-président adjoint de la région de l'Ouest jusqu'au moment de sa retraite.



« Compte tenu de nos prévisions de l'an dernier, le simple fait d'afficher des bénéfices est une réalisation satisfaisante. »

riches et 10 % pour les pays pauvres et ce, en dépit du fait que le coût du financement des prêts dépassait 15 %.

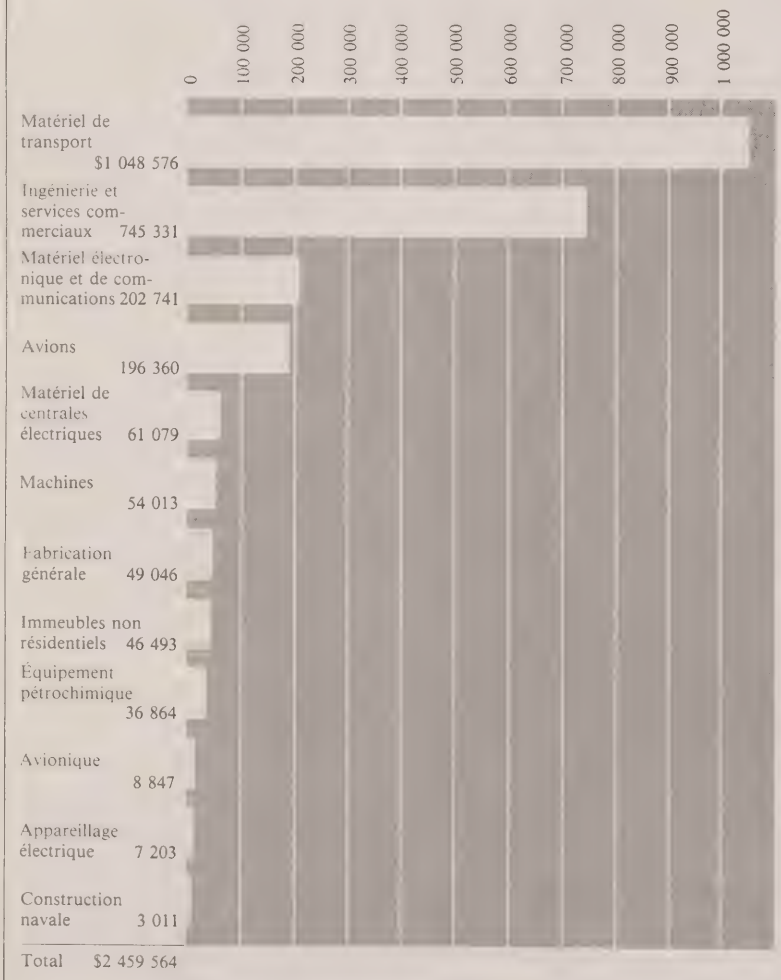
Mais pendant l'année, les taux d'intérêt ont baissé sur les marchés internationaux de capitaux et les taux du Consensus ont été révisés à la hausse lorsque les pays ont commencé à réagir au fardeau presque insoutenable qu'ils s'étaient imposés par leurs subventions à l'exportation.

Par conséquent, à la fin de l'année, le coût des fonds s'alignait assez bien sur celui des taux du Consensus.

« Compte tenu de nos prévisions de dernier, le simple fait d'afficher des bi fices est une réalisation satisfaisante affirmé M. Cloutier.

Prêts signés en 1982, par grands groupes de produits

(Principaux secteurs industriels nationaux)
(en milliers de dollars)



En 1982, la SEE a délivré 25 polic d'une valeur globale de 21 millions Elle a également émis 15 garanti cautions de bonne fin, évaluées 258,6 millions $, et deux garanti cautions de soumission, évaluées 532 000 $.

En cherchant à réaliser des béné lorsque le jeu de la concurrence le per tait, la SEE a su maintenir sa santé fi cière. Tous les bénéfices ont été réinv dans la Société.

En 1982, les rééchelonnements de p cipal et d'intérêts se sont élevés à 28 lions $, soit une baisse de 3,5 millior dollars par rapport à 1981. Les sini réglés au titre des services d'assuranc de garanties se sont élevés à 9,1 millio en hausse de 1,9 million comparativer à 1981.

Les États-Unis et les Caraïbes o été le secteur géographique où financement à l'exportation a été plus élevé en 1982, se chiffrant 974,1 millions $.
Les résultats des autres secteu sont, par ordre décroissant d'impr tance : Afrique du Nord et de l'Oue 407,8 millions $; Amérique du S (Ouest), 282,6 millions $; Amérique Sud (Est), 221,7 millions $; Pacifiq 201,3 millions $; Moyen-Orient et A que de l'Est, 139,7 millions $; Eurc occidentale, 108,2 millions $; Mexic et Amérique centrale, 59,7 millions Asie, 50,6 millions $ et Europe ori tale, 14 millions $.

La SEE a continué de faire face nombre raisonnable de rééchelonnem et de sinistres qui soutient bien la co raison avec l'expérience de homologues.

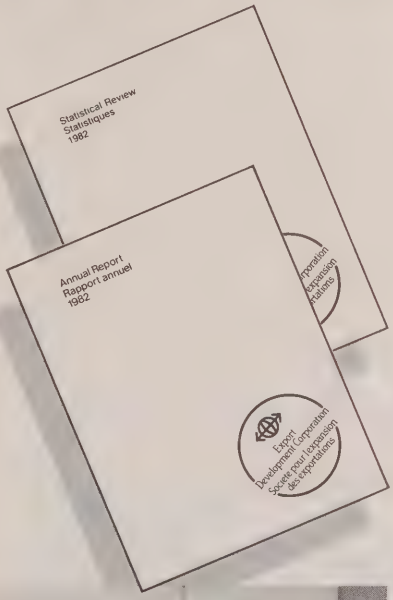
ctualités
e la SEE
avril 1983

RAPPORT ANNUEL
1982: BILAN POSITIF

mme elle l'indique dans son rapport
el publié récemment, la Société pour
ansion des exportations a fourni des
es d'une valeur record de 4,6 mil-
. $ aux exportateurs canadiens en

mme à l'accoutumée, la Société est
urée rentable en 1982. Elle a en effet
é des bénéfices nets de 1,1 million $
ré l'âpreté de la concurrence et le
u anormalement élevé des taux
érêt.

Allan MacEachen, vice-premier
stre et secrétaire d'État aux Affaires
ieures, et M. Gerald Regan, ministre
at au Commerce international, ont
sé le rapport annuel au Parlement.
ans son rapport annuel, M. Sylvain
tier, président du conseil d'adminis-
on et président de la Société, déclare
es exportations appuyées en 1982 par
rvices d'assurances, de garanties et de
ncement de la SEE engendreront envi-
155 000 années-personnes au pays.





Un accord de financement de 24 millions $ É.-U. a été signé, le 31 mars, entre la SEE Lavalin International Inc. en vue d'appuyer la vente d'installations de stockage de role à la République du Kenya par Lavalin. Assistaient à la cérémonie, de gauche à ite, Peter Kilburn, vice-président, Financement de projets de Lavalin; Wilson Kitazi, ıché (Administration), Robert Gathungu, deuxième secrétaire, et Son Excellence abili Kisaka, Haut-commissaire du Kenya au Canada; Jean Arès, vice-président érieur, Financement à l'exportation, SEE, et M. Gerald Regan, ministre d'État au mmerce international. (Voir Accords de financement *en page 3)*

M. Cloutier précise que la SEE compte augmenter la qualité et la quantité de ses activités en 1983 et que la filière des opérations que les exportateurs poursuivent activement a commencé à se regarnir, après une chute déconcertante à la mi-1982.

Il ajoute que la SEE a assuré du financement global de 2,5 milliards $ en 1982, en hausse de 48 % comparativement à 1981. Les assurances et les garanties se sont élevées à 2,1 milliards $, ce qui constitue une baisse de 0,7 million imputable à l'incidence de la récession sur certains des principaux assurés de la Société.

La SEE consent du financement aux acheteurs de biens d'équipement canadiens jusqu'à concurrence de 85 % du prix contractuel. Son assurance-crédit à l'exportation protège les exportateurs canadiens jusqu'à concurrence de 90 % des pertes subies lorsque leurs clients étrangers ne veulent ou ne peuvent payer leurs factures.

Selon M. Cloutier, cinq des 110 accords de financement signés par la SEE au cours de l'année valaient plus de 100 millions $ et 44, moins d'un million $. Ces chiffres donnent une bonne idée de l'ordre de grandeur des opérations de la SEE.

En parlant de la situation financière de la Société, M. Cloutier souligne que le défi qui se pose à la SEE consiste à fonctionner sans devoir recourir aux deniers publics tout en soutenant la concurrence des pays qui ont recours aux subventions à l'exportation et aux pratiques de prédateurs.

Les taux de la SEE sont surtout influencés par l'accord du Consensus de l'Organisation de coopération et de développement économiques. En vertu de cet accord, les grands pays industrialisés déterminent les taux minimums exigés pour le financement à l'exportation bénéficiant d'un soutien public.

Au début de 1982, cet accord permettait de consentir des prêts à l'exportation à des taux aussi bas que 11,25 % pour les pays *(suite en page 2)*

Dans ce numéro

Accords de financement 3
Décisions du conseil 3
Perspectives d'exportation 4
Exemple de réussite 6
Nouvelle ligne de crédit 8

Government Publications

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade

May 1983



CAI
T186
- E21

LIBRARY
JUL 4 1983
UNIVERSITY OF TORONTO

European markets: opportunities and challenges

EDC offers an in-depth guide to the European marketplace to complement its nationwide series of workshops for exporters being held June 14–28.
Articles begin on page 3.

Canada Export Award

See page 10.

Canada Post Postes Canada
Bulk third class En nombre troisième classe
No. 8170 OTTAWA

311280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5

EDC TODAY

EDC is pleased to present this first issue of *EDC Today*, which has evolved from and replaces *EDC News*.

This new publication reflects a recent change in editorial policy which is to present a more diversified selection of useful and timely information, not only on the corporation and its activities and services, but information related to overall export activity, with more emphasis placed on the latter.

EDC has also introduced a new information stream called 'EDC At Your Service,' which will include articles that have appeared in *EDC Today* and that are considered to be good reference sources.

EDC Today is a monthly magazine prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Financing agreements

EDC recently announced the signing of six financing agreements, which are as follows:

• an agreement renewing a line of credit now valued at US$ 15-million with Corporacion Financiera de Desarollo S.A. (COFIDE) of Peru to assist Canadian exporters competing for sales in Peru by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through the bank. EDC expects that the main beneficiaries of the line of credit will be small and medium-sized Canadian manufacturing companies. Contracts for sales will be considered on a case-by-case basis.

• a US$ 5-million line of credit agreement with Den Norske Creditbank of Oslo, Norway, to assist Canadian exporters competing for sales in Norway by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank. It is expected that the main beneficiaries of the line of credit will be small and medium-sized Canadian manufacturing companies; sales contracts will be considered on a case-by-case basis.

• a US$ 750,417 financing agreement to support the sale, by Intelcan Technosystems Inc. (ITI) of Ottawa, of the final stage of a high-frequency, single-sideband national radio communications system for Agence Congolaise d'Information, a state enterprise responsible for the news media in the Congo

• three allocations under a line of credit with the United Mizrahi Bank Ltd. of Israel to support sales by Massey-Ferguson Industries Ltd. of Toronto. The transactions are as follows:

— a US$ 352,974 allocation to support the sale of five MF 860 combines and one MF 850 combine to Techen Enterprises Ltd. acting on behalf of Kibutzim Dalia, Mizra, Kfar Menachem, Nirim, Shuval and Kvulot respectively

— a US$ 112,551 allocation to support the sale of one MF 850 combine and one MF 860 combine to Toam Supply and Import Ltd., acting on behalf of Kibutzim Gadesh Etzion and Lavie respectively

— a US$ 51,819 allocation to support the sale of one MF 850 combine to Miskei Tnaut Hamoshauin Ltd., acting on behalf of Kibutz Moshav Hayogev-Pilcevitz.

Claims to end of first quarter

In the first quarter of 1983, the Export Development Corporation paid 46 insurance claims totalling $4.7 million. This represents a significant increase over the same quarter in 1982, during which $581,000 was paid on 31 accounts. The increased level is, however, consistent with that experienced in the third and fourth quarters of 1982 when claims paid took a dramatic shift upwards.

Of the 46 claims paid in the most recent quarter, 57% were the result of buyer defaults and a further 30% involved insolvencies. The remaining 13% of payments were made as a result of transfer and other political problems.

Geographically, these same numbers break down as follows: 19 claims (41%) against transactions in the United States; 16 claims (35%) on buyers located in Central and South America; 5 claims (11%) in Western Europe; 4 claims (9%) in Africa; and 2 claims (4%) in Australia and New Zealand.

The corporation insures Canadian exporters of all sizes for up to 90% of losses sustained as a result of the unwillingness or inability of foreign buyers to pay their bills, foreign exchange transfer delays, or adverse political developments.

The most recent claims paid related to sales of a wide variety of goods and services ranging from frozen french-fried potatoes to bulldozers and engineering services.

In this issue

Reading references	8
Lines of credit	9
Board approvals	10

EDC OFFICES

HEAD OFFICE
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Eastern Europe: a perspective

by W.J. James, Manager, Eastern Europe Department, EDC

The business and economic outlook

An optimistic economic outlook in the early seventies in many Eastern European countries led to significant investment in large industrial projects. The necessary equipment and technology, imported from the West, were financed in hard currency.

A number of events took place that adversely affected this heavy borrowing from the West. These included the world recession; the quick rise in interest rates; and the dramatic increase in the cost of gas and oil from the Soviet Union.

By the beginning of the eighties, it was obvious that Eastern Europe was in difficulty. The governments of Eastern Europe expeditiously cut imports, revised pricing policies, and halted projects. The success of this action was reflected in 1982 when Eastern Europe, for the first time in 20 years, experienced a trade surplus with the West.

It is expected that, to keep up this recovery, Eastern European governments will adhere to a policy of restraint that includes the imposition of stricter import control regulations and more emphasis on countertrade as an element in doing business in Eastern Europe. At first glance, these actions may be interpreted as limiting the opportunities for Canadian exporters in this market. This is not the case. Regardless of the economic situation in Eastern Europe, there is a potential market share for Canada that has hardly been touched. Canada has the necessary technology and manufacturing capability to meet Eastern European needs and, since Eastern European buyers are seeking to vary their sources of supply, which for the main part are Western Europe, Japan, and the United States, Canada is a good option.

Doing business—what you should know

To succeed in the marketplace, it's useful to know something about the business environment of the country that you will be dealing with, for example, the economic structure, the decision-making process, and the negotiating process.

All Eastern European countries have a central authority responsible for economic and business planning. These authorities draw up five-year economic plans that establish goals for each industry and, in some countries, for each individual enterprise. The binding power of the plans varies from country to country: in some, the plans may be simply guides; in others, the plans may be production directives, to be followed to the letter. The plans emphasize production and use of resources, including foreign exchange requirements. You should ascertain, when undertaking a project in Eastern Europe, if such a project is contained in the country's five-year plan. If it's not, chances are that it will never come to fruition.

The actual buyers in Eastern Europe are state-owned foreign trading companies or foreign trade organizations (FTOs), which have two objectives: arranging exports and purchasing goods from abroad. They are basically the go-betweens for the seller (in this context, you, the exporter) and the purchaser (the end-user of your product).

The type of product you are selling will determine which FTO, in your buyer's country, you will be dealing with. Once this is established, the FTO will see the negotiation of the contract through all stages, consulting with the end-user throughout, but seldom, if ever, making any reference to the end-user. Although in some countries there are businesses that can contract directly, for the most part it is only the FTO's that can negotiate and enter into commercial contracts. It appears that the rule is no direct communication with the end-user; to attempt to communicate directly could put the signing of the contract in jeopardy. Once the contract is finalized, it is necessary, in some Eastern European countries, that it be approved by the Ministry of Foreign Trade; it is normally the FTO's responsibility to obtain this.

Involved in all foreign trade transactions are the foreign trade banks in each of the Eastern European countries. They exercise control over foreign exchange transactions and, in some countries, are in charge of the state foreign exchange policy. Early in your discussions with the FTO, ask if the necessary foreign exchange allocation has been received since without this allocation, which comes from the foreign trade bank, goods cannot be imported into the country.

Countertrade, of which barter, compensation, counterpurchase, and product buy-back are basic types, has always been a fact of business in Eastern Europe, with some countries readily supporting it and others supposedly looking at it with a fair amount of suspicion. The word 'supposedly' is used because frequently the official line and what the FTOs do are in opposition. Counter-trade includes all trade transactions in which an exporter agrees to accept goods as payment, full or partial, for the product he or she is selling.

To ensure that you're not caught off guard with a request for countertrade when you're at the point of signing the contract, bring the subject up at your opening discussions with the FTO. If you don't have any choice but to accept some type of countertrade, make sure that you arrange for a variety of products that you can use or sell in the West. It may happen that, although you've managed to negotiate a wide range of products, the price demanded is much too great. This brings home the point that the subject of countertrade should be broached at the outset of your discussions with the FTO. It will give you the opportunity to price your contract accordingly.

To avoid problems, it makes good business sense to keep the two transactions separate. If a situation arises where it is extremely difficult for you to satisfy the countertrade requirement, the obligation of the FTO to pay you for your goods could be removed or diminished.

With regard to the actual contract, a contract concluded by an FTO is interpreted strictly according to the letter. Although the FTOs use a standard form of contract, standard clauses can be revised or deleted depending on one's bargaining ability. Most important are the delivery clauses, which habitually involve fairly heavy penalties for late or incomplete delivery. *Force majeure* and arbitration clauses are included in most standard clauses, and though the *force majeure* clause refers to the well-known 'circumstances beyond our control,' such circumstances do not necessarily include industrial disputes that may occur at your plant.

The arbitration clause usually requires settlement of disputes by an arbitration court set up by the Eastern European country's Chamber of Commerce. Though these courts are reputed to favour the foreign party, it does occur that an exporter prefers to go to arbitration in a third country, outside of Eastern Europe. In most cases the FTO is willing to accommodate the exporter, and Switzerland is quite often the choice.

The law governing the contract can be negotiated and it would be either the law of the exporter's country or the law of the country to which he is exporting. If the

commercial contract does not stipulate what the governing law is, it is the law of the exporter's country that is generally accepted to be applicable.

Negotiations on commercial contracts can be long and arduous. You are not only dealing with the FTO but also several levels of the bureaucracy who are involved in the approval process. The lengthy process is one of the realities of doing business in Eastern Europe so arm yourself with a lot of patience—the rewards will be worth it.

In all Eastern European countries, with the exception of Albania, there are representation agencies who, for a fee of from two percent to seven percent, will represent your business interests in the marketplace. In Hungary, for example, there are nine such agencies. Each agency handles a wide variety of products which gives you the opportunity to select whatever agency you want to deal with. Services include the maintaining of stocks of sample goods; assisting in finding buyers: and providing information on the market.

Much emphasis is put on trade fairs which are frequently used to publicize contracts or as the place to sign contracts. These trade fairs provide an excellent opportunity to display your products and, though participation is expensive, there are government programs available to help defray the costs. For information on where and when trade fairs are taking place and on the programs available that offer financial assistance, contact

Fairs and Missions Division
Office of Trade Development
—Europe
Department of External Affairs
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tel.: (613) 996-5555

For general information on Eastern European countries, contact the Export Market Development Office, Department of External Affairs, at (819) 994-4712.

For information on EDC's lines of credit in Eastern Europe, see page 9.

6&5
working travaillons
together ensemble
Canada

An overview of some capital goods markets in Western Europe

by Morton Roodman, Economist and Senior Officer
Marketing Development, EDC

This paper presents a statistical overview of the market for capital goods in several European countries. Economic integration and the regionalized character of international trade have clearly left their mark on Europe. The figures show that most imports come from suppliers in other European countries. In some product categories, this applies to all but a small fraction of purchases. Nevertheless, the degree of non-European penetration in certain other capital goods areas remains considerable. Of the sectors examined, aircraft and telecommunications were the least regionalized import-wise; power/electric power and pumps/compressors were most regionalized, though this varied from one country to another.

EDC offers this data to help exporters in their marketing choices when they decide to develop accounts in Europe, which remains the single most important region in international trade.

While the United States may be the single most important national importer in the world, the largest theater for international trade is unquestionably Western Europe. Of the three-quarters of 1980 world merchandise imports that went to industrialized countries, about 63% involved deliveries to countries in Western Europe. (The average for the period 1970 to 1979 was 62.5%).

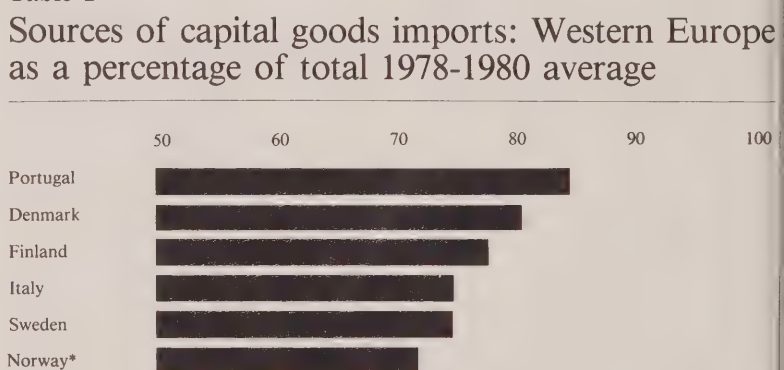
West Germany, France, and the United Kingdom are by far the largest individual markets in Western Europe. The smaller economies in the region, ranging in size from Italy to Denmark, together represent a substantial arena of potential commercial activity for Canadian exporters.

EDC offers a thumb-nail sketch, based on 1978-1980 data, of the patterns traced by the capital goods imports of eight European countries: Italy, Spain, Portugal, Greece, Sweden, Norway, Denmark, and Finland.

Raw materials, processed commodities, and consumer goods account for the overwhelming majority of the merchandise imports of these eight countries.

Table 1

Sources of capital goods imports: Western Europe as a percentage of total 1978-1980 average



SOURCE: OECD
* including ships
† excluding ships

Capital goods, consisting in the main of industrial and farm machinery, commercial transportation equipment, and scientific and professional instruments, comprise generally between one-fifth and one-quarter of total merchandise imports.

A recurring theme in the case of each country is the *regionalized* character of so much of their foreign capital goods purchases. Tariff and non-tariff barriers and regional design preferences are likely to explain why three-quarters, if not four-fifths or more, of all the capital goods which they import have tended to come from suppliers located within Western Europe.

Among these eight European countries, Portugal is most inclined to buy close to home: 85% of capital goods purchases come from Western Europe (see Table 1). The tendency of the other states to buy close to home is in the mid-seventies percentile range. Some of these eight economies are more closely integrated than others in their trading relationships with the European Economic Community (EEC). Though purchases from EEC sources predominate in all cases, the variation is between 61% and 90% of all merchandise imports: Finland, 61%; Norway 62%; Denmark, 73%; Sweden, 81%; Portugal and Greece, 82%; Italy, 85%; and Spain, 90%. This is a point which exporters would be well advised to keep in mind when planning their marketing activities.

A brief look at some of the larger individual product categories reveals additional patterns (see Table 2). In all of the countries except Greece and Norway (and they, as well, if allowance is made for their large volume of ship purchases), items falling into the definition of power or electric power machinery made up one of the consistently large groups of capital goods imports. The figure was lowest in Greece (12%) and highest in Sweden (17%). About one-third as large were purchases of commercial telecommunications equipment and pumps/compressors. Each generally represented about 5% to 6%.

About 4% came under metal-working machinery (machine-tools, rolling equipment, etc.). Slightly less than that in size, typically about 3%, were deliveries of civil engineering/mining/drilling equipment; two exceptions were Portugal and Norway where the figures were in the 5%-7% range, the latter case reflecting the oil sector's large equipment requirements.

Though there was a fair degree of year-to-year variation, aircraft purchases also fell into this same 3% category. Textile machinery imports tended to be a good deal smaller except, and understandably, for Portugal, Italy, and Greece where as much as 9%-10% qualified for this description.

In conclusion, it should be noted that these import product groupings of total capital goods purchases, cited in Table 1, should be seen as constituting the general pattern from which divergences become significant. Regional suppliers tend to dominate categories like power and electric power equipment, pumps/compressors, metal-working equipment, and textile machinery; the differences that exist lie in the EEC and non-EEC Europe origin of these imports (see Table 3). On the other hand, non-regional suppliers enjoy above-average shares of total imports in aircraft, telecommunications equipment and, in some cases, civil engineering/mining/drilling equipment.

Table 2
Capital goods imports product breakdown 1978-1980 average
(in percent)

	Power/Electric Power	Civil Engineering	Metal-working	Telecommunications	Textiles	Pumps/Compressors	Aircraft
Italy	15	3	4	5	4	5	3
Sweden	17	3	4	3	1	7	1
Spain	14	3	4	5	3	3	5
Finland	16	2	4	5	2	5	3
Norway*	15	7	3	6	1	6	4
Denmark	14	3	3	6	1	6	3
Greece*	12	4	5	7	10	5	2
Portugal	12	5	4	4	9	6	2

SOURCE: OECD
* excluding ships

Table 3
European capital goods imports: selected data of origin 1978-1980 average
(in percent)

		Power/Electric Power	Civil Engineering	Metal-working	Telecommunications	Textiles	Pumps/Compressors	Aircraft
Italy	Regional Suppliers	75	83	84	65	89	85	37
	EEC Share	90	90	77	82	72	87	95
Sweden	Regional Suppliers	82	74	77	61	90	85	34
	EEC Share	80	82	79	70	83	89	93
Spain	Regional Suppliers	70	66	88	63	90	83	31
	EEC Share	90	88	88	87	82	89	100
Finland	Regional Suppliers	83	85	76	80	84	90	30
	EEC Share	48	57	65	47	71	70	62
Norway	Regional Suppliers	81	76	85	75	93	89	12
	EEC Share	61	61	70	60	63	69	93
Denmark	Regional Suppliers	83	87	86	78	88	91	28
	EEC Share	66	78	69	54	79	77	88
Greece	Regional Suppliers	77	86	84	65	91	88	35
	EEC Share	93	95	84	98	86	92	100
Portugal	Regional Suppliers	89	82	90	83	91	90	15
	EEC Share	81	83	74	90	68	86	100

SOURCE: OECD

The Nordic Marketplace

The Nordic countries—Finland, Norway, Iceland, Sweden, and Denmark—offer many opportunities to Canadian exporters. The following article is part of a paper prepared by the Western Europe Division, Office of Trade Development—Europe, Department of External Affairs. It describes, by country and sector, Canadian export potential in the Nordic marketplace.

Finland

Timber/Lumber — Finnish import requirements for 1983 are estimated at 6 million cubic meters, of which 4 million may come from the U.S.S.R. There is demand for pulpwood (pine and spruce) but not balsam.

There is no demand for imported softwood. Some demand exists for oak (furniture industry), ash (hockey stick manufacture), parquet flooring, and veneer. Respective Canadian sales in 1982 were $1.5 million, $0.75 million, $100,000, and $1.0 million.

Electronics — This is a highly-competitive, fast-growing sector with increasing local production. The most popular word processor is Canadian. Possibilities include instrumentation for ships and equipment for drilling platforms, electronic components, software, and weather radars. Nokia OY is the dominant local company while foreign firms such as Siemens and L.M. Ericsson have manufacturing facilities here.

Norway

Oil and Gas Equipment and Services — While the Norwegian market for this type of equipment is large, it is often difficult to penetrate. American products dominate the market and there is a tendency in the Norwegian oil patch to be conservative and to stick to proven suppliers unless a product is clearly innovative or has been used successfully elsewhere in a similar environment. Cost is less critical than dependability and good services due to high potential losses involved in any breakdown. Good opportunities exist for Canadian exporters of consulting/engineering services (i.e., design of subsea completion systems, oil and gas processing modules, onshore/offshore gas pipelines, communications systems, cold water engineering, corrosion prevention); high technology products for geophysical exploration (remote sensor cable fairings, underwater geophysical equipment, electrical slip rings, and wave monitoring equipment); underwater RCVs for inspection and maintenance of platforms and pipelines; drilling equipment (bits, tubulars, power tongs, thread protectors); and general equipment (high pressure valves, trash compactors, flare ignition systems, and survival suits).

Opportunities also exist for industrial cooperation with Norwegian industry in the offshore oil and gas sector in Norway and Canada such as joint ventures, licensing, or sub-contracting agreements.

Wood Products — Market prospects for Canadian softwood lumber in Norway are poor; domestic production meets most Norwegian requirements. What little timber that is imported comes from neighbouring Sweden. Opportunities for pulpwood and woodchips fluctuate, and we have had some success in the past in providing roundwood to Norway. Canadian plywood is selling reasonably well in Norway and sales are expected to increase gradually.

Electrical and Electronics — Norwegian domestic capability in heavy electrical equipment is strong. Canada is successfully selling some items, such as reactors, line traps, and line stringing equipment to the Norwegian Water Resources and Electricity Board. There are market opportunities as well for condensators, high voltage circuit breakers, isolators (disconnectors), instrument transformers, non-linear arrestors, and metal-clad SF6 insulated switchgear.

With the exception of telecommunications, the Norwegian electronics industry is small and is open to foreign competition. Canadian manufacturers of word processors, office terminals, printed circuit boards, and telephone exchanges are meeting with success. There are good prospects for data information systems, process control and instrumentation equipment, and some telecommunications equipment.

Iceland

With a population of 230,000, Iceland imports more per capita than any other country. Total imports in 1981 reached approximately $1 billion, $9.7 million of which came from Canada. Direct shipping services now exist between Halifax and Reykjavik and greatly facilitate Canada's accessibility to this market.

Wood Products — As there are virtually no trees in Iceland, the country must import a wide range of wood products. Canadian lumber sales to Iceland reached a record $2.5 million in 1981 but have fallen off dramatically during the past year as Canadian prices are no longer competitive with other traditional suppliers in Finland, Sweden, and the U.S.S.R.

The Icelandic government is undertaking a feasibility study to build a pulp mill in Iceland relying on imported wood fibre from a number of countries, including Canada. If this project proceeds, there could be a market in Iceland for up to 20,000 cubic metres of pulpwood annually.

Iceland also offers a small but interesting market for a wide range of other wood products and building materials including waferboard, plywood, creosoted poles, and stockfish drying poles.

Telecommunications Equipment — Iceland has excellent opportunities for telecommunications equipment, including digital switching and transmission equipment, underground cables, multiplex equipment, and radio systems for rural applications.

Sweden

Electrical and Electronics — Canadian products currently being sold include telephone switching equipment, word processors, computer software, and process control equipment. There are good prospects for expansion. Swedish industry is presently restructuring and looking to new technology to improve productivity and to substitute for costly labour, hence, increased demand for information systems, process control, robotics, and terminals.

The Swedish market is dominated by L.M. Ericsson which means foreign suppliers are not always able to sell complete systems. American, Japanese, and European companies are well established in the market. In certain sectors such as telecommunications, government is the only buyer and preference is given to local suppliers. In such cases, the only prospect is joint ventures, licensing, or subsystems supply. As labour is actively involved in many purchasing decisions, comfort and safety of machine operators is paramount. Good product design cannot be overstressed. Import duties are generally between 4%-9%.

Forest Products — Canada currently exports a small quantity of plywood, pulp, and sawn red oak, ash, and maple. There is little prospect of significant increases in the foregoing. Plywood should pick up again when building activity resumes.

Despite its own substantial forest resources, Sweden does import softwood, pulpwood, and chips. Canada supplied pulpwood in 1980/81 but sales were stopped for phytosanitary reasons by Swedish authorities as wood did not

comply with debarking requirements. Canada has also been considered as a possible supplier of chips but to date we have not been able to compete pricewise with the U.S.A., Finland, Norway, and Denmark.

Machinery and Engineered Products — Potential exists for highly-specialized equipment in most sectors of Swedish industry. Canada has done reasonably well in automotive parts and accessories both for original equipment and aftermarket. Supply of equipment and subsystems to shipyards are a possibility.

Sweden manufactures a wide range of machinery. There is also strong competition from Germany, the U.K., Japan, and the U.S.A. Stringent safety regulations as well as government standards and approvals may require modifications and redesigning before product can be sold in Sweden. Sweden's offshore oil industry is only in its infancy with limited production in Gotland. Gataverken Arendal is the only major supplier of offshore rigs in Sweden. Import duties are about 5%.

Denmark

The fall in international oil prices seems to be infusing new bullishness into the Danish economy. However, the impact of an improved economy on most Canadian exports is likely to be marginal.

Better prospects are not anticipated for Canadian textile and consumer products, nor for major resource products such as fish, wood, and coal. If the price of oil drops below $20.00 (US) per barrel, a negative effect on Canadian coal sales can be expected.

The most significant export benefits are likely to come in areas threatened or inhibited up to now by shortfall in government budgets or by the high cost of borrowing for major capital acquisitions. Opportunities should materialize for telecommunications and defence products, aircraft, and energy diversification.

Sales opportunities in the defence sector include dieselization of M-41 tanks, N.B.C.W. equipment, spare parts for armoured personnel carriers, man-pack radios, and fire control radar systems for ships.

A major effort will be made to promote Canadian videotex technology, namely Telidon, through demonstrations in Copenhagen and other cities. Also, Canadian manufacturers have been alerted to a national wideband telecommunications network to be established across the country.

Maersk Air (Denmark) and Greenland Air should be in the market shortly for another DASH-7 and Twin Otter respectively.

Financing options and financial packages

what's in it for you and your European buyer

Europe consists of 22 countries that can be divided into two major groups: highly industrialized countries and developing or moderately industrialized countries.

As can be expected, the highly industrialized countries continue to be tough, but certainly not impossible, markets for Canadian exporters: these countries have their own manufacturing capabilities; there is a new wave of protectionist measures that has developed, attributable to the world-wide recession; and extreme financing competition exists in those markets where opportunities for Canadian exporters are greatest.

In the developing or moderately industrialized countries, there is substantial scope for improving Canada's market share due to large-scale development projects and financial needs.

In some areas of Europe, there is a potential market share for Canada that has been virtually untouched; in other areas, the possibility is there to increase it.

The financing options—what's available

by Peter Kavanagh, Assistant Vice-President, Europe Division, Export Finance Group, EDC

EDC has six financing facilities which, combined with financial advice and the organization of financial packages tailored to fit a specific situation, can help you to compete effectively, when selling your goods or services in the European marketplace. The six facilities are loans, lines of credit, multiple disbursement agreement loans, note purchase agreements, forfaiting, and loan guarantees.

Loans are buyer credits made by EDC directly to the foreign buyer of your goods and/or services. Repayment terms are usually for a period of more than five years and disbursements may be irregular and extend over a long period of time. Interest rates may be fixed, floating, or a combination of both; there may be co-financing or participation with other lenders. Since each loan is individually negotiated, the process is costly and can take up a fair amount of time, making loans more suitable for larger, more complex transactions, for example, mining projects, pulp and paper projects, hydro development, and airport facilities.

A second facility that can be used to provide financing for your buyer is a line of credit. At the moment, EDC has 10 lines of credit in place in Europe (see lines of credit listing, page 9), and is actively investigating the establishment of other lines in several Europeans countries. This type of facility encourages buyers to seriously consider purchasing goods and services from Canada and they alert Canadian manufacturers and consultants to the potential market in the country involved. Since, in most cases, the rates, terms and disbursement procedures have been established, this type of export sale moves fairly quickly. An allocation under a line of credit will be the first financing facility taken into consideration, by EDC, in countries where a line is in place. Should it not be appropriate to your transaction, other facilities would be considered.

A multiple disbursement agreement loan can be used when there are several exporters of record involved in one project and, thus, several disbursement procedures agreements for the loan.

The note purchase agreement is suitable to relatively straightforward transactions with fairly short disbursement periods. This facility allows you to offer deferred payment terms directly to your foreign customer, giving you some flexibility in negotiating the terms of the credit you are offering. The notes can be purchased by EDC, without recourse to you, and they may or may not be guaranteed by a bank. They must, of course, be in a form acceptable to EDC.

Under our forfaiting program, we will purchase promissory notes issued to you by your buyer in payment for your goods and/or services. The notes, in most cases, must be guaranteed by a bank acceptable to us and endorsed over to us by you, on a non-recourse basis. Forfaiting provides simple, fast, fixed-rate financing at commercial terms and is best-suited to simple, small to medium-sized transactions, for credit periods of from two to five years.

Loan guarantees can be provided to banks or other financial institutions that are willing to provide a loan to your foreign buyer, but that, for whatever reason, are unable to assume the credit risk associated with the transaction.

To have the sale of your goods and/or

services financed under one of our financing options, there are basic criteria that must be met: your product must be competitive and Canadian and your planned transaction must be commercially sound. You should contact us before you negotiate your price or the detailed terms of your commercial contract. The person to speak with is EDC's head office area manager of the country to which you want to export. You will be given an indication of the financing option most suitable for your transaction; the information we require; the obstacles or pitfalls, if any, that must be overcome; and the financing term that would normally be appropriate for your transaction.

The financial package—what your buyer wants

by Thanh Tran, Manager, Western Europe Department, Export Finance Group, EDC

Once we've advised you of the viability of your transaction and the best means of supporting it, we have to look at what your buyer wants in a financial package. The most important points he or she will be concerned with are the rate of interest, repayment terms, and how much financing.

With regard to interest rates, your buyer is looking at two options: the fixed rate or the floating rate. The fixed rate is regulated by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Like most export credit agencies, we subscribe to the OECD's Arrangement on Guidelines for Officially-Supported Export Credits, normally called the Consensus. The consensus guidelines establish minimum interest rates and maximum repayment terms for three categories of countries: rich, intermediate, and poor. In the case of Europe, we are dealing with rich and intermediate countries. For rich countries, for example, the minimum interest rates for US or Canadian dollar denominations are 12.15 percent or 12.4 percent. Currently, rich country minima are higher than commercial rates and some resourcefulness is required in putting financial packages together for buyers. The floating rate is based on the London Interbank Offering Rate (LIBOR) or the Can./US Prime and this would be in line with market rates. We can offer your buyer the fixed rate, the floating rate or, if it's more attractive to the buyer, a floating rate with the option to convert to the fixed rate.

Transactions in which EDC is involved are normally denominated in Canadian or US dollars. In markets where the cost of these denominations are found to be too expensive even on a floating rate basis, we can, on occasion, offer other currencies, for example, Swiss francs, Deutschmarks, and Japanese yen. These third currencies are attractive because of their lower nominal interest rates.

Your buyer will obviously be interested in a long repayment term. However, repayment terms are regulated by the OECD and will vary from a minimum of two to three years to a maximum of eight to ten years depending on the type of goods and the category of the country to which you are exporting. For rich countries, the maximum repayment term is five years; for intermediate countries, it is 8.5 years. The majority of countries in Western Europe are classified as rich, and a term longer than five years would require that EDC deviate from the OECD's regulation.

Before discussing how much financing is available, it should be noted that within the European Economic Community, official trade financing support is not permitted. However, national companies in these countries could arrange to have their overseas subsidiaries bid on the same sales of equipment or projects.

For the financing of your transaction, EDC can finance up to 85 percent of it conditional on our criteria being satisfied. Most important is the maximization of Canadian content. Currently, a minimum level of 60 percent is acceptable, however, if this is impossible technically, we will consider financing 85 percent of the Canadian portion of your goods. In such cases, we will cooperate with commercial banks and/or other export credit agencies to help your buyer obtain 100 percent financing.

Whenever possible, we'll work with commercial banks and other financial institutions in order to get financing for your buyer, for example, down payment financing, where a bank provides the down payment, which is usually 15 percent, on a floating rate basis; co-lending, where EDC and a bank are jointly involved in the loan negotiation; parallel financing, where EDC and a bank make separate loan agreements on the same transaction. If your buyer's country is moderately industrialized, we can co-finance with the World Bank or undertake joint financing with other export credit agencies.

There *is* much scope for doing business in Europe. We've described the financing options available and what we can do to put together a financial package to help you make a sale.

You have a European buyer? Get in touch with us early. . . it's your move!

Reading references

Price Waterhouse Information Guide: Doing Business in Eastern Europe

This guide, printed in October 1982, has been prepared to assist those interested in doing business in Eastern Europe. It is not exhaustive in its treatment of subjects that it covers, but is intended to answer some of the important questions that may arise.

It covers Albania, Bulgaria, Czechoslovakia, German Democratic Republic, Hungary, Poland, Romania, the Soviet Union, and Yugoslavia.

Eastern Europe is looked at in general terms followed by, for each country listed, a profile of its geography, climate and population; historical background; the economy, and currency and exchange rates. This is succeeded by a substantial section on the country's foreign trade system which includes foreign trading companies, licence agreements, joint ventures and cooperation agreements, and visa and currency regulations.

The guide is available, free of charge from Price Waterhouse, Suite 500, 255 Albert Street, Ottawa, Ontario.

Price Waterhouse also has guides available on individual Western European countries; these can be obtained from the above address.

Internationalizing Canadian Business: Problems and Opportunities in the European Economic Community

This substantial study, written by N.G. Papadopoulos, D.B.A., under the sponsorship of The Associates Workshop in Business Research, School of Business Administration at the University of Western Ontario and the Faculty of Graduate Studies and Research at Carleton University, was undertaken as a result of the author's observation that there is little useful information that relates to the Canadian manufacturer who wishes to internationalize his or her operations towards the EEC.

According to the author, the study attempts to develop "a marketing perspective that recognizes the unique characteristics and conditions of Canadian industry with respect to international business relations with the EEC."

Subjects treated include the marketing environment, marketing function (product, price and promotion considerations, and distribution channels), and marketing strategy.

The report is available from the author at the School of Commerce, Carleton University, Colonel By Drive, Ottawa, Ontario (613) 231-4373.

Lines of credit in place in Europe

status as of May 31, 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (MAY 31, 1983) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
BULGARIA Bulgaria Foreign Trade Bank	1) US$ 6,562,155. 2) 3 mos. (Aug. 31/83) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselin Karadjov, Director Mr. Iliya Iliev, Chief of Division		
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S.	1) US$ 19,792,409. 2) 20 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Managing Director Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. Na prikope 14 115 20 Prague I, Czechoslovakia		documentation to conform with the Uniform Customs and the Practice for Documentary Credits (1974 Revision) published by the International Chamber of Commerce as Publication No. 290
FINLAND Union Bank of Finland	1) US$ 5,000,000. 2) 1 mon. (June 30/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Tuomo Ropponen Manager, Import Credit (Helsinki)		repayment terms of 3 or 5 years available
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can.$ 5,000,000. 2) 17 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations		general purpose
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 5,611,259. 2) 1 mon. (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General Manager (Budapest)		general purpose
NORWAY Den Norske Creditbank, Oslo, Norway	1) US$ 5,000,000 2) 11 mos. (April 26/84) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	Hans-Martin Presterud Assistant Vice-President Area Manager Den Norske Creditbank International Department Kirkegt. 21, Oslo 1, Norway		
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$ 10,000,000. 2) 1 mon. (June 15/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Göran Hallerstedt Assistant Area Manager Ms. Annika Samuelsson Assistant Vice-President (Gothenburg) Mr. Carl Sundvik Vice-President (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years available
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10,000,000. 2) 2 mos. (July 29/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Bengt Barsk Assistant Vice-President Central International Division (Stockholm) Mr. Bo Forsberg (Gothenburg) Mr. Goeran Haeggquist (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years available
UNITED KINGDOM National Westminster Bank PLC	1) US$ 10,000,000. 2) 9 mos. (Feb. 25/84) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Senior International Executive U.K. Region London, England Phone: 01-920-5554	Mr. Ray Savage Vice-President & Manager Montreal Office or Mr. Derick J. Walker Assistant Vice-President Toronto Office National Westminster Bank of Canada	
YUGOSLAVIA Association of Yugoslav Banks	1) US$ 486,152,572. 2) 2 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	For further information contact EDC		Individual lines of credit have been signed with 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (US$ 70.0 million) 2. Udruzena Kosovska Bank of Pristina (US$ 30.0 million) 3. Jugobanka—Udruzena Banka of Beograd (US$ 30.0 million) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka of Skopje (US$ 5.0 million) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka of Ljubljana (US$ 50.0 million) 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (US$ 30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka of Novi Sad (US$ 50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (US$ 20.0 million) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka of Sarajevo (US$ 30.0 million).

* medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Board approvals for April and May

EDC's Board of Directors, at its April meeting, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $317.4 million to 12 countries.

Export sales which will result if transactions are finalized will create or maintain 10,038 person-years of employment in Canada and will involve 69 exporters and major suppliers.

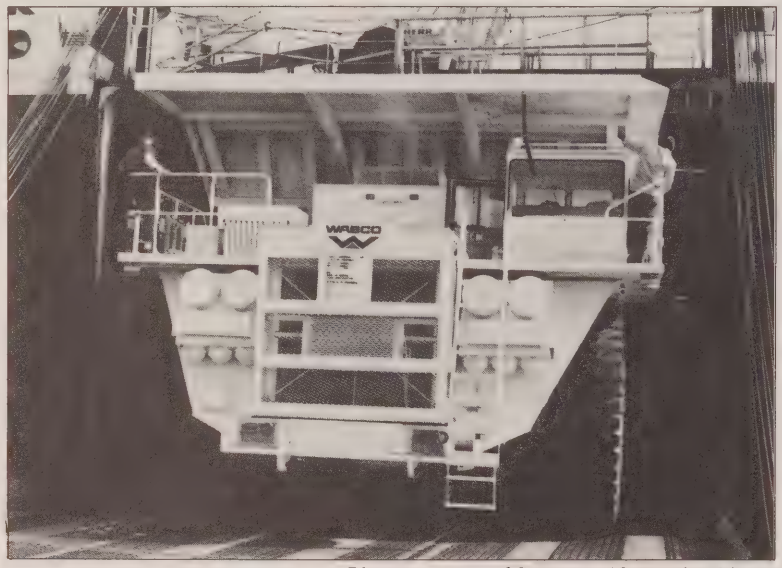
Goods and services involved include aircraft, spares and related equipment; newsprint and paper products; an instrument landing system; transport vehicles, spares and related equipment; and engineering, consulting services, equipment procurement, and construction for a high-altitude, high-voltage experimental power line.

Export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $536.5 million to 39 countries were approved at the May meeting of the Board of Directors.

Export sales which will result if transactions are finalized will create or maintain 16,900 person-years of employment in Canada and will involve 35 exporters and major suppliers.

Goods and services involved include coal; aircraft; aluminum ingots; polyethylene resin; diesel-electric sets; diesel-electric locomotives, spare parts and training; and a geophysical survey sensing system and related training.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.



(Photo courtesy of Saguenay/Grancolombiana)

A WABCO truck, one of a shipment of 15, loaded on board ship, destined for Colombia. The trucks are part of an order of 70 such units purchased by Carbones de Colombia S.A. (CARBOCOL) for use in the development and mining of the El Cerrejon, Block B-Northern Zone, coal mine project in Colombia. EDC, on June 15, 1982, signed a US$ 160-million financing agreement with CARBOCOL to support the sale of Canadian goods and services for the project.

WABCO Equipment of Canada, located in Paris, Ontario, is supplying 35 haulers with the remainder coming from Euclid Canada Ltd., of Guelph, Ontario. The 15 units, each measuring 22′ wide by 32′ long by 20′ high, represent the first shipment under the order and comprised the first shipment of assembled units of this size to ever be shipped through the Port of Montreal. Because of their size, they were disassembled before leaving Paris, Ontario, delivered to Montreal where they were reassembled and tested, then loaded onto the ship, eight units with dump bodies mounted and seven without. The ship's overhead clearance was less than three inches for the trucks with dumps in place.

Competition officially open

Recognizing the important role played by exports and exporting firms in economic development and job creation in Canada, the federal government will acknowledge outstanding achievement by these firms through the Canada Export Award.

The competition for the award was officially opened on May 12 by the Honourable Gerald Regan, Minister of State (International Trade).

The award will acclaim Canadian firms that have substantially increased their level of exports; have successfully introduced new export products; have broken into new markets; or have significantly assisted other firms in these areas.

Each year, a limited number of awards will be presented to firms, chosen by a selection committee, on the basis of their demonstrated superior performance in the export arena.

The award will be a plaque bearing the Canada Export Award logo and a brief citation of the firm's accomplishments. Firms receiving the award will be allowed to use the logo on their letterhead and in advertisements and other promotional material for a period of up to three years after its presentation.

The presentation of the award to the winners will be made by Mr. Regan on October 17, 1983, in Ottawa at the Canadian Export Association's 40th annual convention.

Firms may apply for the award up until July 31, 1983. The nomination of firms by other governments, industry associations, or local groups, will be accepted up to July 22, 1983.

Brochures describing the application procedure and containing the forms to be filled out are now available from the Canada Export Award Secretariat at

Department of External Affairs
Office of Marketing Policy, Planning and Evaluation (DPP)
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Canada Export Award / Prix d'excellence à l'exportation canadienne

Décisions du conseil en avril et mai

Le conseil d'administration de la SEE a approuvé, lors de sa réunion d'avril, des opérations d'assurance-crédit et de financement en vue d'appuyer des ventes éventuelles de 317,4 millions $ et destinées à 12 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront et maintiendront environ 10 038 années-personnes au Canada et intéresseront 69 exportateurs et principaux fournisseurs.

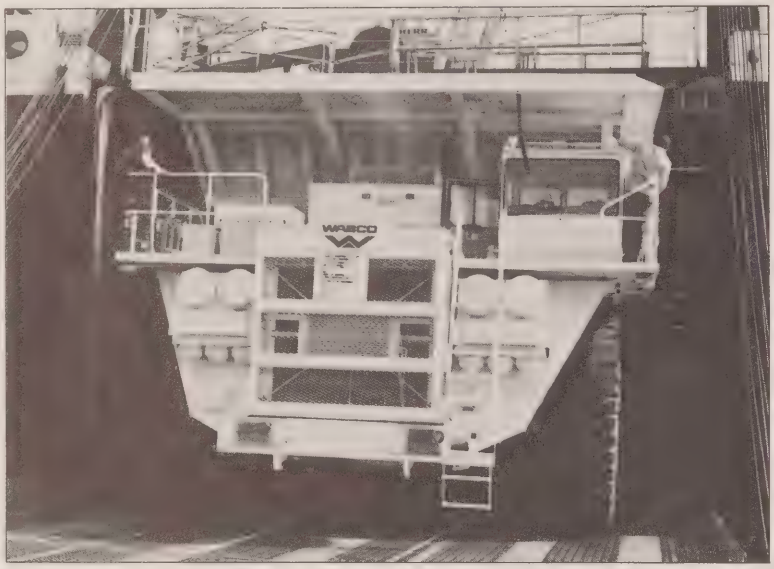
Les opérations portent sur les biens et services suivants : avions, pièces de rechange et équipement connexe; papier journal et produits du papier; système d'atterrissage aux instruments; véhicules de transport, pièces de rechange et matériel connexe; services d'ingénierie et d'expert-conseil, fourniture de matériel et construction d'une ligne électrique expérimentale à haute tension.

En mai, le conseil a approuvé des opérations d'assurance et de financement en vue d'appuyer des ventes de 536,5 millions $ destinées à 39 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront environ 16 900 années-personnes au Canada et intéresseront 35 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur des biens et services tels que : charbon, avions, lingots d'aluminium, résine de polyéthylène, ensembles diesels-électriques, locomotives diesels-électriques, pièces de rechange, services de formation et système d'exploration géophysique.

Étant donnée la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées.



(Photo-gracieuseté de Saguenay/Grancolombiana)

Un des 15 camions WABCO chargés à bord d'un cargo en partance pour la Colombie. Les camions font partie d'une commande de 70 véhicules achetés par Carbones de Colombia S.A. (CARBOCOL) destinés à l'exploitation du bloc B, zone du nord, du projet houiller d'El Cerrejon, en Colombie. Le 15 juin 1982, la SEE a signé un accord de financement de 160 millions $ É.-U. avec CARBOCOL en vue d'appuyer la vente de biens et services canadiens destinés à ce projet.

WABCO Equipment du Canada, situé à Paris en Ontario, fournit 35 des camions à benne basculante, tandis que le reste provient de Euclid Canada Ltd. de Guelph, en Ontario. Chacun des 15 camions de la première expédition mesure 22 pieds de largeur sur 32 pieds de longueur sur 20 pieds de hauteur. C'est le premier chargement de pièces de telles dimensions à partir du port de Montréal. À cause de leurs dimensions peu communes, les camions ont été démontés avant de quitter l'usine de Paris, en Ontario. Ils ont été livrés, réassemblés et mis à l'essai à Montréal, puis chargés sur le cargo. Sept des quinze camions n'ont pu être chargés munis de leur benne basculante. Il restait moins de trois pouces de hauteur libre dans la cale après le chargement des huit camions munis de bennes.

Lancement du concours

En reconnaissance du rôle prépondérant que jouent les exportations et les sociétés exportatrices pour l'expansion économique et la création d'emplois au Canada, le gouvernement fédéral honorera du Prix d'excellence à l'exportation canadienne les entreprises qui auront fait preuve de réalisations remarquables dans ce domaine.

M. Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, annonçait en effet le 12 mai dernier le lancement du concours pour l'attribution du Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Le prix sera attribué aux entreprises canadiennes qui ont sensiblement accru le niveau de leurs exportations, lancé avec succès de nouveaux produits d'exportation ou percé de nouveaux marchés, ainsi qu'à celles qui ont fermement appuyé d'autres entreprises dans ce domaine.

Un nombre limité de prix sera attribué chaque année aux entreprises qui auront été choisies par le comité de sélection, en fonction de la supériorité des résultats obtenus dans le domaine des exportations.

Le prix consistera en une plaque portant le logo du Prix d'excellence à l'exportation canadienne et une brève description des réalisations de l'entreprise. Les sociétés ainsi honorées seront autorisées à reproduire le logo sur leur papier à en-tête, dans leur publicité et tout autre matériel de promotion pendant une période allant jusqu'à trois ans après la remise du prix.

M. Regan remettra les prix aux gagnants le 17 octobre 1983 à Ottawa, à l'occasion du 40e congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation.

Les entreprises ont jusqu'au 31 juillet pour poser leur candidature. Les gouvernements, les associations industrielles ou les groupes locaux voulant désigner une entreprise en vue de l'attribution de ce prix ont jusqu'au 22 juillet 1983 pour le faire.

On peut se procurer les dépliants décrivant la façon de soumettre sa candidature et les formulaires à remplir au Secrétariat du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, à l'adresse suivante :

Ministère des Affaires extérieures
Direction générale des politiques
de marketing, de la planification
et de l'évaluation
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Canada Export Award — Prix d'excellence à l'exportation canadienne

Situation des lignes de crédit en Europe

au 31 mai 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 MAI 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINTS DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
BULGARIE Banque bulgare du commerce extérieur	1) 6 562 155 $ É.-U. 2) 3 mois (31 août 1983) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselin Karadjov, Directeur M. Iliya Iliev, Chef de division		
FINLANDE Union Bank of Finland	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Tuomo Ropponen, Directeur Crédits à l'importation (Helsinki)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 5 611 259 $ É.-U. 2) 1 mois (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur général adjoint (Budapest)		Portée générale
NORVÈGE Den Norske Creditbank, Oslo, Norvège	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 11 mois (26 avril 1984) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe orientale	Hans-Martin Presterud Vice-président adjoint Directeur de secteur Den Norske Creditbank Service des opérations commerciales Kirkegt. 21, Oslo 1, Norvège		
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussen-handelsbank A.G.	1) 5 000 000 $ Can. 2) 17 mois (1er nov. 1984) 3) à long terme	W. J. James Directeur Europe orientale	M. Gottfried Oehme Sous-directeur général Relations bancaires internationales		Portée générale
ROYAUME-UNI National Westminster Bank PLC	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 9 mois (25 fév. 1984) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Cadre supérieur international Royaume-Uni Londres, Angleterre Tél. : 01-920-5554	M. Ray Savage Vice-président et directeur Bureau de Montréal ou M. Derick J. Walker Vice-président adjoint Bureau de Toronto Banque National Westminster du Canada	
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (15 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Göran Hallerstedt Directeur adjoint (Stockholm) Mme Annika Samuelsson Vice-présidente adjointe (Göteborg) M. Carl Sundvik Vice-président (Malmö)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 2 mois (29 juill. 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Bengt Barsk Vice-président adjoint Division centrale des opérations internationales (Stockholm) M. Bo Forsberg (Göteborg) M. Goeran Haeggquist (Malmö)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 19 792 409 $ É.-U. 2) 20 mois (31 jan. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Directeur général Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. NA Prikope 14 11520 (Prague) Tchécoslovaquie		Documents conformes aux Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (révision de 1974), publication n° 290 de la Chambre de commerce internationale.
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 486 152 572 $ É.-U. 2) 2 mois (12 août 1983) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la SEE.		Des lignes de crédit distinctes ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70 millions $ É.-U.) 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.) 3. Jugobanka—Udruzena Banka de Belgrade (30 millions $ É.-U.) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka de Ljubljana (50 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka de Novi Sad (50 millions $ É.-U.) 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka de Sarajevo (30 millions $ É.-U.)

* Moyen terme : moins de sept ans
Long terme : plus de sept ans

cier le prix ou les modalités précises de votre contrat commercial. Vous pouvez vous adresser au directeur du secteur visé, au siège social de la SEE. Il vous donnera un aperçu du mécanisme de financement qui convient le mieux, des renseignements que nous exigeons, des embûches que vous devrez surmonter ainsi que des modalités de financement qui s'appliqueraient habituellement à votre opération.

Ce que l'acheteur recherche dans un montage financier

par Thanh Tran, directeur, Service de l'Europe occidentale, Groupe du financement à l'exportation, SEE

Lorsque nous aurons déterminé la viabilité de votre opération et le meilleur moyen de la financer, nous devrons examiner ce que votre acheteur recherche dans un montage financier. Le taux d'intérêt, la période de remboursement et le montant du financement sont les principaux facteurs auxquels il s'attardera.

En ce qui a trait au taux d'intérêt, l'acheteur pourra choisir entre du financement à taux fixe ou à taux flottant. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) régit le taux fixe. Tout comme la plupart des organismes de crédits à l'exportation, nous sommes assujettis à l'Arrangement de l'OCDE relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, connu sous le nom de Consensus. Ces lignes directrices fixent les taux d'intérêt minimums ainsi que les périodes de remboursement maximums pour trois catégories de pays : riches, intermédiaires et pauvres. L'Europe comprend des pays riches et intermédiaires. Les taux d'intérêt minimums sur les prêts en dollars canadiens ou américains, dans les pays riches par exemple, varient de 12,15 % à 12,4 %. Actuellement, comme les taux d'intérêt minimums pour les pays riches sont plus élevés que les taux commerciaux, il faut de l'ingéniosité pour aménager des montages financiers attrayants. Le taux flottant est établi d'après le taux interbancaire de Londres sur les dépôts (LIBOR) ou le taux de base au Canada ou aux États-Unis, et s'aligne donc sur les taux du marché. Nous pouvons offrir à vos acheteurs du financement à taux fixe ou à taux flottant, ou encore s'ils estiment que ce serait plus avantageux, du financement à taux flottant avec possibilité de conversion au taux fixe.

La SEE conclut habituellement des opérations en dollars canadiens ou en dollars américains. Dans les marchés où le coût de ces devises est trop élevé même à taux flottant, nous pouvons à l'occasion offrir du financement dans des devises comme le franc suisse, le mark et le yen. Ces devises sont fort attrayantes puisque leur taux nominal est bas.

Vos acheteurs voudront évidemment bénéficier d'une longue période de remboursement. Toutefois, cette modalité est régie par l'OCDE. Ainsi, la période de remboursement varie entre un minimum de deux à trois ans jusqu'à un maximum de huit à dix ans selon la nature des biens et la catégorie à laquelle appartient le pays cible. La période de remboursement maximum pour les pays riches est de cinq ans et pour les pays intermédiaires, de 8,5 ans. Comme la plupart des pays de l'Europe de l'Ouest sont des pays riches, il faudrait que la SEE déroge aux règlements de l'OCDE si elle voulait offrir une période de remboursement de plus de cinq ans.

Avant de passer au montant du financement disponible, mentionnons que dans la Communauté économique européenne, l'appui public au commerce extérieur est une pratique interdite. Toutefois, les entreprises nationales de ces pays pourraient faire en sorte que leurs filiales à l'étranger présentent des soumissions pour les mêmes projets et ventes d'équipement.

La SEE peut financer jusqu'à 85 % de votre opération si celle-ci répond aux critères établis. L'optimisation de la teneur canadienne est le critère le plus important. Actuellement, le niveau minimum acceptable est 60 %. Toutefois, s'il est techniquement impossible d'atteindre ce niveau, nous examinerons la possibilité de financer 85 % de la portion canadienne des biens. Dans pareils cas, nous aurons recours aux banques commerciales ou à d'autres organismes de crédits à l'exportation pour aider votre acheteur à recevoir un financement intégral.

Dans la mesure du possible, nous ferons appel aux banques commerciales et à d'autres institutions financières en vue d'obtenir du financement pour vos acheteurs. La participation bancaire peut prendre la forme de financement de l'acompte, lorsque la banque finance 15 % de l'acompte à taux flottant; de prêts conjoints, lorsque la SEE et la banque participent conjointement à la négociation du prêt ou de financement parallèle, lorsque la SEE et la banque aménagent des conventions de prêt distinctes pour une même opération. Si vous faites affaire avec un acheteur dans un pays moyennement industrialisé, nous pouvons aménager un financement conjoint avec la Banque mondiale ou avec d'autres organismes de crédits à l'exportation.

Il *existe* de nombreux débouchés en Europe. Nous vous avons présenté les services de financement de la SEE et indiqué comment nous pouvons aménager un montage financier pour vous aider à décrocher un contrat.

Vous avez un acheteur européen en vue? Communiquez avec nous sans tarder. C'est à vous de jouer.

Sources de référence

Doing business in Eastern Europe

Cette publication, imprimée en octobre 1982, a été préparée à l'intention de ceux qui désirent faire affaire en Europe de l'Est. L'étude des sujets abordés n'est pas approfondie, mais répond à certaines questions clés.

Le guide porte sur l'Albanie, la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la République démocratique allemande, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'Union soviétique et la Yougoslavie.

On y trouve un aperçu général de l'Europe de l'Est, suivi d'un profil de la géographie, du climat, de la population, de l'histoire, de l'économie, de la devise et du taux de change de chaque pays. Vient ensuite une importante section sur le commerce extérieur traitant, notamment, des sociétés de commerce extérieur, des accords de licence, des entreprises en participation, des accords de coopération et des règlements concernant les visas et les devises.

Vous pouvez vous procurer gratuitement *Doing business in Eastern Europe* en vous adressant à :

Price Waterhouse
255, rue Albert, bureau 500
Ottawa (Ontario)

Price Waterhouse publie également des guides d'information sur chaque pays de l'Europe de l'Ouest. Vous pouvez les obtenir à la même adresse.

Internationalizing Canadian Business: Problems and Opportunities in the European Economic Community

M. N.G. Papadopoulos a effectué cette étude détaillée sous les auspices de l'Associates Workshop in Business Research, de l'école d'administration des affaires de l'université Western en Ontario et de la faculté des études supérieures et de recherche de l'université Carleton, en vue de combler le manque de renseignements utiles destinés aux fabricants *canadiens* qui voudraient s'orienter vers les marchés de la Communauté économique européenne (CEE).

Selon l'auteur, cette étude vise à développer une optique de commercialisation qui tiendrait compte des propriétés et de la situation uniques de l'industrie canadienne face aux liens d'affaires avec la CEE.

L'étude traite entre autres de sujets tels que le cadre de commercialisation, la fonction de commercialisation (le produit, le prix et la promotion ainsi que les voies de distribution) et la stratégie de commercialisation.

Vous pouvez obtenir cette étude gratuitement en écrivant à l'auteur à School of Commerce, Carleton University, Ottawa (Ontario) ou en composant le (613) 231-4373.

rité des opérateurs. Une bonne conception est capitale. Les droits d'importation varient généralement de 4 à 9 %.

Produits forestiers — Le Canada exporte actuellement une petite quantité de contreplaqué, de pâte, de sciages de chêne rouge, de frêne et d'érable. Il y a peu de chances d'exporter davantage de ces produits. Les ventes de contre-plaqué devraient se multiplier lorsque la construction reprendra.

En dépit de ses ressources forestières considérables, la Suède importe du bois résineux, du bois à pâte et des copeaux. Le Canada a fourni des résineux en 1980-81, mais les autorités suédoises ont mis fin aux ventes pour des raisons phytosanitaires, du fait que le Canada ne se conformait pas aux exigences en matière d'écorçage. Le Canada pourrait également fournir des copeaux si ses prix étaient concurrentiels avec ceux des États-Unis, de la Finlande, de la Norvège et du Danemark.

Machines et produits d'ingénierie — Il existe des débouchés pour de l'équipement très spécialisé dans la plupart des secteurs industriels de la Suède. Le Canada a une bonne fiche en ce qui concerne les pièces automobiles et les accessoires à la fois pour des ventes originales et des ventes subséquentes. Il se peut que l'on réalise des ventes d'équipement et de sous-systèmes aux chantiers navals.

La Suède construit toute une gamme de machines. La concurrence de l'Allemagne, du Royaume-Uni, du Japon et des États-Unis est également vive. Des règlements de sécurité très stricts ainsi que les normes et les autorisations du gouvernement pourraient obliger les exportateurs à apporter des modifications à leur produit ou même de le repenser avant de pouvoir le vendre en Suède. L'industrie offshore du pétrole en est encore à ses débuts, et il y a une production limitée au Gotland. Gataverken Arendal est le seul grand fournisseur d'installations de forage en mer de la Suède. Les droits d'importation sont de 5 % environ.

Danemark

Les ventes éventuelles dans le secteur de la défense porteraient sur la diéselisation des chars M-41, l'équipement de guerre N.B.C., les pièces de rechange pour les véhicules blindés de transport des troupes, les postes radio portatifs et les systèmes radar de tir destinés aux navires.

Un effort soutenu visera à promouvoir la technologie vidéotex du Canada, soit le Télidon, grâce à des démonstrations à Copenhague et dans d'autres villes. Par ailleurs, les fabricants canadiens ont été avisés de la mise sur pied d'un réseau national de télécommunications à large bande.

Air Maersk (Danemark) et Air Groënland devraient acheter respectivement un Dash-7 et un Twin Otter sous peu.

Les services de financement et les montages financiers. . .

à l'intention de l'exportateur et de l'acheteur européen

L'Europe comprend 22 pays qui peuvent se diviser en deux groupes principaux : les pays fortement industrialisés et les pays en développement ou moyennement industrialisés.

Comme on peut s'y attendre, il est difficile mais certainement pas impossible pour les exportateurs canadiens de percer les marchés des pays très industrialisés.

Dans les pays en développement ou moyennement industrialisés, le Canada peut améliorer sa part du marché à loisir grâce aux travaux d'envergure et aux besoins financiers.

Dans certains pays européens, le Canada pourrait s'implanter sur des marchés qu'il a à peine effleurés alors que dans d'autres, il pourrait augmenter sa part du marché.

Services de financement

par Peter Kavanagh, vice-président adjoint, Division de l'Europe, Groupe du financement à l'exportation, SEE

La SEE offre six services de financement qui, conjugués aux conseils financiers et aux montages financiers adaptés aux besoins de chaque opération, peuvent vous aider à soutenir favorablement la concurrence lorsque vous vendez vos biens ou services sur le marché européen. Ces six services sont les suivants : prêts, lignes de crédit, prêts à multiples conventions de versement, achats de billets, forfaitage et garanties sur prêts.

Les prêts sont des crédits acheteurs que la SEE consent directement aux acheteurs étrangers de biens et services. Ces prêts ont habituellement une période de remboursement de plus de cinq ans, et les versements peuvent être irréguliers et s'étendre sur une longue période. Les taux d'intérêt peuvent être fixes, flottants ou les deux. Le financement peut prendre la forme de financement conjoint ou de participation d'autres prêteurs. Comme chaque prêt est négocié individuellement, le processus peut être assez long et occasionner de nombreux frais. Ainsi, ce service de financement convient davantage aux opérations d'envergure complexes, telles que les projets d'exploitation minière, de pâtes et papier, d'hydroélectricité et les installations aéroportuaires.

La ligne de crédit est un autre service de financement auquel vos acheteurs peuvent avoir recours. La SEE dispose actuellement de 10 lignes de crédit en Europe (voir la liste en page 9), et examine la possibilité d'établir d'autres lignes de crédit sur le continent. En plus d'inciter les acheteurs à considérer sérieusement l'achat de biens et services canadiens, ce mécanisme de financement sensibilise les fabricants et les experts-conseils canadiens aux débouchés existant dans le pays visé. Dans la plupart des cas, les taux, les modalités et les modes de versement sont déjà établis, si bien que le processus de négociation de la vente à l'exportation est assez rapide. Dans les pays où il existe déjà une ligne de crédit, l'affectation à même la ligne de crédit sera le premier mode de financement que la SEE envisagera. Si l'opération ne s'y prête pas, la Société examinera alors la possibilité d'offrir un autre service de financement.

L'accord de prêts à multiples conventions de versement peut être utilisé lorsqu'un projet vise plusieurs exportateurs attitrés et, par conséquent, diverses conventions relatives aux modalités des versements durant la période du prêt.

L'accord d'achat de billets convient à des opérations relativement simples assorties d'une période de remboursement assez courte. Ce mécanisme vous permet d'offrir directement à votre acheteur étranger des modalités de paiement différé, ce qui vous donne une certaine souplesse dans la négociation des modalités. Les billets peuvent être achetés par la SEE, sans recours contre vous, et ils peuvent être garantis par une banque. La Société doit évidemment en approuver la forme.

Aux termes du programme de forfaitage de la SEE, nous achèterons des billets à ordre qui seront libellés à votre nom et remis par votre acheteur en guise de paiement des biens ou des services que vous lui aurez vendus. Les billets sont achetés sans recours et doivent habituellement être garantis par une banque. Le forfaitage est un moyen simple et rapide de financer, à taux fixe et à des conditions commerciales, de petites et moyennes opérations peu complexes.

Lorsqu'une banque ou une autre institution financière est disposée à consentir un prêt à un acheteur étranger, sans assumer, pour quelque raison que ce soit, le risque inhérent à l'opération, la SEE peut leur délivrer une garantie sur prêt.

Il faut répondre aux critères suivants pour que la SEE finance la vente de vos biens et services aux termes d'un de ses services : le produit doit être compétitif et canadien, et l'opération proposée doit être viable. Nous vous suggérons donc de communiquer avec nous avant même de négo-

Le marché nordique

Les pays nordiques, soit la Finlande, la Norvège, l'Islande, la Suède et le Danemark, offrent de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens. L'article qui suit est tiré d'un document rédigé par la Direction de l'Europe de l'Ouest, Direction générale de l'expansion du commerce—Europe, ministère canadien des Affaires extérieures. On y décrit, par pays et par secteur, les débouchés à l'exportation pour le Canada sur le marché nordique.

Finlande

Bois d'oeuvre et bois de construction — Les importations de la Finlande devraient représenter 6 millions de pieds cubes en 1983, dont 4 millions pourraient provenir de l'URSS. Il existe une demande de bois à pâte (de pin et d'épinette), mais pas de sapin.

Il n'y a pas de demande de bois d'oeuvre résineux. Par contre, il existe une faible demande de chêne (industrie du meuble), de frêne (fabrication de bâtons de hockey), de parquet et de placage. En 1982, les ventes canadiennes de ces bois se sont chiffrées respectivement à 1,5 million $, 0,75 million $, 100 000 $ et 1,0 million $.

Électronique — Ce secteur très compétitif grandit rapidement et augmente de plus en plus sa production. La machine de traitement de textes la plus populaire est canadienne. Au nombre des débouchés : appareillage de navires, équipement de plate-forme de forage, composantes électroniques, logiciel et radars météorologiques. Nokia OY est l'entreprise nationale qui domine le marché, tandis que des entreprises étrangères telles que Siemens et L.M. Ericsson ont des usines au pays.

Norvège

Équipement et services pour le pétrole et le gaz — Bien que le marché norvégien soit très ouvert aux importations de ce type d'équipement, il est souvent très difficile de le pénétrer. Les produits américains prédominent, et l'industrie pétrolière de la Norvège a tendance à être conservatrice et à rester fidèle à ses fournisseurs de longue date, à moins qu'un produit ne soit tout à fait innovateur et ait été utilisé avec succès ailleurs dans des conditions semblables. Le facteur prix est moins important que la fiabilité et le service après-vente en raison des fortes pertes dans l'éventualité d'une panne. Il existe de bons débouchés pour les exportateurs canadiens de services d'experts-conseils et de génie (conception de systèmes de complétion sous-marin, de modules de traitement du pétrole et du gaz, gazoducs à terre et en mer, systèmes de télécommunications, techniques en eau froide, protection contre la corrosion); de produits de technologie de pointe pour l'exploration géophysique (profilage de câble de télédétecteurs, matériel d'exploration géophysique sous-marin, brides de bagues-collectrices électriques et matériel de surveillance de la houle); de véhicules sous-marins télécommandés pour l'inspection et l'entretien des plate-formes et des pipelines; d'équipement de forage (trépans, matériel tubulaire, clés de vissage à commande pneumatique, embouts protecteurs de filetage) et d'équipement général (soupapes à haute pression, compacteurs, systèmes d'allumage à la torche et combinaisons de survie).

Des débouchés existent également pour une coopération industrielle avec l'industrie norvégienne du secteur du gaz et du pétrole en mer en Norvège et au Canada par des entreprises en coparticipation, des contrats de licence ou de sous-traitance, par exemple.

Matières en bois — Les débouchés à l'exportation pour le bois d'oeuvre résineux canadien en Norvège sont peu nombreux, puisque la production nationale répond dans l'ensemble aux besoins de la Norvège. Les rares importations de bois viennent de la Suède. La demande de bois à pâte et de copeaux de bois fluctue et nous avons réussi par le passé à exporter du bois rond à la Norvège. Le contreplaqué canadien s'y vend quand même bien et l'on prévoit que les ventes augmenteront peu à peu.

Matériel électrique et électronique — La production norvégienne de matériel électrique lourd est élevée. Le Canada réussit tout de même à vendre quelques articles tels que des réacteurs, des pièges à parasites et du matériel de déroulage de câble à la Commission norvégienne des ressources hydrauliques et électriques. Il existe également des débouchés à l'exportation pour des condensateurs, des disjoncteurs à haute tension, des sectionneurs, des transformateurs de mesure, des parafoudres non linéaires et des dispositifs de commutation isolés et blindés SF6.

À l'exception des télécommunications, le secteur norvégien du matériel électronique est petit et ouvert à la concurrence étrangère. Les fabricants canadiens de machines de traitement de textes, de terminaux de bureaux, de castes de circuits imprimés et de centraux téléphoniques ont réussi à y exporter leurs produits. Il y a de bons débouchés pour les systèmes informatiques, le matériel industriel et d'appareillage ainsi que certains types de matériel de télécommunications.

Islande

Matières en bois — Étant donné qu'il ne pousse presque pas d'arbres en Islande, le pays doit importer une grande gamme de matières de bois. Les ventes canadiennes de bois de construction en Islande ont atteint un record de 2,5 millions $ en 1981, mais ont chuté brusquement l'an dernier, puisque les prix canadiens ne sont pas concurrentiels avec ceux des fournisseurs traditionnels finlandais, suédois et soviétiques.

Le gouvernement de l'Islande vient d'entreprendre une étude de faisabilité pour construire une usine de pâtes en Islande qui s'alimenterait par des importations de fibres de bois de nombreux pays, dont le Canada. Si ce projet se concrétise, il pourrait créer un marché pouvant aller jusqu'à 20 000 mètres cubes de bois à pâte par année.

L'Islande constitue également un petit marché intéressant pour tout un éventail d'autres matières en bois et de matériaux de construction, notamment les panneaux de grandes particules, le contre-plaqué, les poteaux créosotés et les poteaux pour le séchage du stockfish.

Matériel de télécommunications — L'Islande offre d'excellents débouchés à l'exportation pour du matériel de télécommunications, y compris l'équipement d'aiguillage et de transmission numériques, les câbles souterrains, l'équipement de transmission en multiplex et les systèmes radio destinés à des fins rurales.

Suède

Matériel électrique et électronique — Les ventes actuelles de produits canadiens portent sur des dispositifs de commutation téléphonique, des machines de traitement de textes, du logiciel et du matériel industriel. Les débouchés à l'exportation sont fort prometteurs. L'industrie suédoise se restructure actuellement et cherche de nouvelles techniques pour améliorer sa productivité et diminuer ses coûts de main-d'oeuvre. Il y a donc une demande accrue de systèmes informatiques, de matériel industriel, de matériel robotique et de terminaux.

Le marché suédois est dominé par L.M. Ericsson, ce qui empêche parfois les fournisseurs étrangers de vendre des systèmes entiers. Des entreprises américaines, japonaises et européennes sont bien établies sur ce marché. Dans certains secteurs, tels que les télécommunications, le gouvernement constitue le seul acheteur et il favorise les fournisseurs nationaux. Dans ces conditions, la seule issue consiste à former des entreprises en participation, d'obtenir des contrats de licence ou d'agir comme sous-traitants. Étant donné que les employés participent à de nombreuses décisions d'achat, il est essentiel d'offrir un produit qui assure le confort et la sécu-

agricoles, le matériel de transport commercial ainsi que les instruments scientifiques et professionnels, représentent de un cinquième à un quart du volume total des importations de marchandises.

La *régionalisation* d'une grande partie des achats de biens d'équipement à l'étranger est une constante dans tous les pays. Les barrières tarifaires et autres ainsi que les préférences vers la conception régionale expliquent probablement pourquoi les trois quarts, sinon les quatre cinquièmes ou plus, des biens d'équipement que ces pays importent proviennent de fournisseurs de l'Europe de l'Ouest.

Parmi ces huit pays européens, le Portugal est celui qui est le plus porté à acheter de ses voisins (85 % de ses achats de biens d'équipement proviennent de l'Europe de l'Ouest). La tendance des autres États à s'approvisionner chez leurs voisins se situe autour de 75 %. Les échanges commerciaux de certains de ces pays sont intégrés à des degrés divers à la Communauté économique européenne (CEE). Même si les achats en provenance des pays membres de la CEE dominent dans tous les cas, le pourcentage varie de 61 % à 90 % du total des importations de marchandises : Finlande 61 %, Norvège 62 %, Danemark 73 %, Suède 81 %, Portugal et Grèce 82 %, Italie 85 % et Espagne 90 %. Les exportateurs devraient tenir compte de ce facteur quand ils planifient leur stratégies de commercialisation.

D'autres profils peuvent se dessiner pour certaines grandes catégories de produits (voir tableau 2). Dans tous les pays, sauf la Grèce et la Norvège (qui seraient également inclus si l'on tenait compte de leurs achats élevés de navires), les installations d'énergie et les machines électriques représentent une forte proportion des importations de biens d'équipement. La Grèce (12 %) a le pourcentage le moins élevé et la Suède (17 %), le plus élevé. Le matériel commercial de télécommunications et les pompes et compresseurs représentent environ 5 % à 6 % chacun.

Environ 4 % des importations de marchandises sont classées dans la catégorie des machines d'usinage du métal (machines-outils, matériel roulant et autres) et un pourcentage un peu moins élevé, soit 3 %, revient au matériel de travaux publics, à l'équipement minier et à l'équipement de forage. Deux pays, le Portugal et la Norvège, font toutefois exception, puisque les chiffres varient de 5 % à 7 %. Le taux élevé dans la seconde catégorie s'explique par les besoins importants du secteur pétrolier en équipement lourd.

Même si les achats varient considérablement d'une année à l'autre, les importations d'avions représentent elles aussi 3 % du total. Le volume d'importations de machines textiles est de loin inférieur, sauf comme on peut s'y attendre, dans le cas du Portugal, de l'Italie et de la Grèce, où il est de l'ordre de 9 % à 10 %.

Il faut souligner en conclusion qu'il existe des différences importantes quant au pays d'origine des catégories d'importations mentionnées ci-dessus. Si l'on se reporte au tableau 1, on remarque des écarts marqués par rapport au profil général. Les fournisseurs régionaux dominent certaines catégories telles que les installations d'énergie et l'équipement électrique, les pompes et compresseurs, l'équipement d'usinage des métaux et les machines textiles. Les différences se situent entre les sources au sein de la CEE et à l'extérieur de la Communauté (voir tableau 3). Par ailleurs, la part des fournisseurs de l'extérieur en ce qui concerne les avions et le matériel de télécommunications, et dans certains cas, le matériel de travaux publics, l'équipement minier et l'équipement de forage dépasse la moyenne du volume total d'importations.

Tableau 2

Répartition des importations de biens d'équipement (moyenne de 1978 à 1980 en pourcentage)

	Énergie et électricité	Travaux publics	Usinage des métaux	Télécommunications	Textiles	Pompes et compresseurs	Avions
Italie	15	3	4	5	4	5	3
Suède	17	3	4	3	1	7	1
Espagne	14	3	4	5	3	3	5
Finlande	16	2	4	5	2	5	3
Norvège*	15	7	3	6	1	6	4
Danemark	14	3	3	6	1	6	3
Grèce*	12	4	5	7	10	5	2
Portugal	12	5	4	4	9	6	2

SOURCE : OCDE
* navires exclus

Tableau 3

Importations de biens d'équipement européens : quelques données sur les sources (moyenne de 1978 à 1980 en pourcentage)

		Énergie et électricité	Travaux publics	Usinage des métaux	Télécommunications	Textiles	Pompes et compresseurs	Avions
Italie	Fournisseurs régionaux	75	83	84	65	89	85	37
	Part de la CEE	90	90	77	82	72	87	95
Suède	Fournisseurs régionaux	82	74	77	61	90	85	34
	Part de la CEE	80	82	79	70	83	89	93
Espagne	Fournisseurs régionaux	70	66	88	63	90	83	31
	Part de la CEE	90	88	88	87	82	89	100
Finlande	Fournisseurs régionaux	83	85	76	80	84	90	30
	Part de la CEE	48	57	65	47	71	70	62
Norvège	Fournisseurs régionaux	81	76	85	75	93	89	12
	Part de la CEE	61	61	70	60	63	69	93
Danemark	Fournisseurs régionaux	83	87	86	78	88	91	28
	Part de la CEE	66	78	69	54	79	77	88
Grèce	Fournisseurs régionaux	77	86	84	65	91	88	35
	Part de la CEE	93	95	84	98	86	92	100
Portugal	Fournisseurs régionaux	89	82	90	83	91	90	15
	Part de la CEE	81	83	74	90	68	86	100

SOURCE : OCDE

Les négociations de contrats commerciaux peuvent être longues et ardues. Vous devez non seulement négocier avec l'OCE mais également avec plusieurs paliers de bureaucratie qui interviennent dans le processus d'approbation. Cette manière fastidieuse de procéder est l'une des réalités en Europe de l'Est. Armez-vous de patience, les résultats en vaudront la peine.

Il existe dans tous les pays de l'Europe de l'Est, à l'exception de l'Albanie, des agences de représentation qui, moyennant une commission de 2 % à 7 %, défendent vos intérêts sur le marché. En Hongrie par exemple, il existe neuf agences du genre. Chacune d'elles s'occupe d'une vaste gamme de produits, ce qui vous permet de choisir l'agence qui répond à vos besoins. Les agences offrent des services tels que la tenue de stocks d'échantillons, elles vous aident à trouver des acheteurs et vous renseignent sur le marché.

Les foires commerciales peuvent souvent mettre des contrats en vedette ou servent de lieu de rencontre pour conclure des marchés. Les foires commerciales sont l'occasion privilégiée de présenter vos produits et même si les frais de participation sont élevés, certains programmes gouvernementaux peuvent vous aider à les couvrir. Pour des renseignements sur les dates et les lieux des foires commerciales ainsi que sur les programmes d'aide financière, veuillez vous adresser à la :

Direction des foires et des missions commerciales
Direction générale de l'expansion du commerce—Europe
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa K1A 0H5
Tél. : (613) 996-5555

Pour des renseignements généraux sur les pays de l'Europe de l'Est, veuillez communiquer avec la Direction de l'expansion des marchés d'exportation (ministère des Affaires extérieures) au (819) 994-4712.

Pour des renseignements sur les lignes de crédit de la SEE en Europe de l'Est, voir à la page 9.

6&5
travaillons working
ensemble together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais

Aperçu des marchés de biens d'équipement en Europe de l'Ouest

par Morton Roodman, économiste et agent principal,
Planification de la commercialisation, SEE

Cet article donne un aperçu statistique des marchés de biens d'équipement dans quelques pays de l'Europe de l'Ouest. L'intégration économique ainsi que la régionalisation du commerce international ont nettement pris pied en Europe. Les statistiques révèlent en effet que la plus grande partie des importations proviennent des autres pays européens. Pour certaines catégories de produits, c'est le cas de presque tous les achats. Néanmoins, pour certains biens d'équipement, la pénétration des fournisseurs d'autres continents reste remarquable. Ainsi, de tous les groupes de produits examinés, les avions et le matériel de télécommunications figurent parmi les importations qui sont le moins régionalisées, tandis que les installations d'énergie et les machines électriques ainsi que les pompes et compresseurs sont parmi les plus régionalisées. Cette tendance varie toutefois d'un pays à l'autre.

La SEE fournit ces renseignements en vue d'aider les exportateurs canadiens à orienter leurs stratégies de commercialisation lorsqu'ils décident de faire affaire en Europe, qui reste la région la plus importante pour le commerce international.

Alors que les Etats-Unis sont sans doute le plus grand pays importateur au monde, l'Europe de l'Ouest demeure le carrefour le plus important du commerce international. En 1980, parmi les trois quarts des importations mondiales de marchandises destinées aux pays industrialisés, environ 63 %, ont été livrées dans les pays de l'Europe de l'Ouest. (La moyenne de 1970 à 1979 est de 62,5 %.)

L'Allemagne de l'Ouest, la France et le Royaume-Uni sont de loin les plus grands marchés individuels de l'Europe de l'Ouest. Les plus petits marchés de cette région, en passant de l'Italie au Danemark, présentent ensemble de vastes possibilités d'activité commerciale pour les exportateurs canadiens.

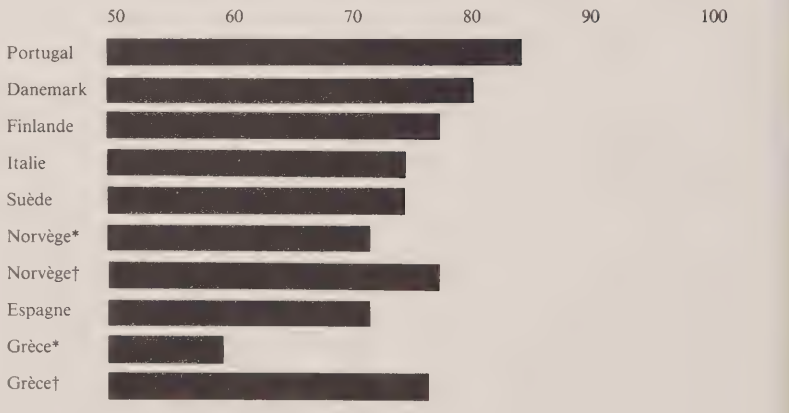
La SEE a tracé, à partir des données de 1978 à 1980, le profil des importations de biens d'équipement dans huit pays européens, soit l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la Grèce, la Suède, la Norvège, le Danemark et la Finlande.

Les matières premières, les produits transformés et les biens de consommation figurent parmi les principales importations de ces huit pays.

Les biens d'équipement, en général la machinerie industrielle et les machines

Tableau 1

Sources des importations de biens d'équipement : Europe de l'Ouest en pourcentage du total (moyenne de 1978 à 1980)



SOURCE : OCDE
* navires inclus
† navires exclus

Coup d'oeil sur l'Europe de l'Est

par W.J. James, directeur, Service de l'Europe de l'Est, SEE

Perspectives commerciales et économiques

Les perspectives économiques optimistes qui se sont dessinées dans de nombreux pays de l'Europe de l'Est au début des années 70 ont donné lieu à des investissements considérables dans de grands travaux industriels. L'équipement et la technologie nécessaires, importés de l'Ouest, ont été financés en devises fortes.

Certains facteurs ont eu un effet néfaste sur le volume élevé d'emprunts consentis par l'Ouest. Citons la récession mondiale, la hausse rapide des taux d'intérêt et l'augmentation spectaculaire du prix du gaz et du pétrole de l'Union Soviétique.

Au début des années 80, il est devenu évident que l'Europe de l'Est connaissait des difficultés. Les gouvernements de ces pays se sont donc empressés de limiter les importations, de modifier leurs politiques d'établissement des prix et d'interrompre des chantiers. Le succès de ces mesures s'est fait sentir en 1982, lorsque l'Europe de l'Est a enregistré, pour la première fois en 20 ans, un excédent de sa balance commerciale avec les pays de l'Ouest.

En vue de poursuivre cette reprise, on prévoit que les gouvernements de l'Europe de l'Est maintiendront leur politique de restrictions qui comprendra notamment l'imposition d'une réglementation plus stricte des importations et le recours accrû au commerce de contrepartie. Au premier abord, on pourrait penser que ces mesures limiteront les débouchés pour les exportateurs canadiens sur ces marchés. Il n'en est rien. Peu importe la conjoncture économique de l'Europe de l'Est, il existe dans ces pays de vastes possibilités d'activité commerciale que le Canada a à peine exploitées. Or, le Canada possède la technologie et la compétence industrielle nécessaires pour répondre aux besoins des pays de l'Europe de l'Est. Comme les acheteurs de ces pays cherchent à diversifier leurs sources d'approvisionnement, qui sont surtout l'Europe de l'Ouest, le Japon et les États-Unis, le Canada a tout intérêt à se lancer sur ces marchés.

Le secret de la réussite

Pour réussir à percer un marché, il est important de connaître le cadre commercial du pays avec qui vous prévoyez faire affaire, c'est-à-dire la structure économique, le processus de prise de décisions ainsi que le processus de négociation.

Tous les pays de l'Europe de l'Est sont régis par un pouvoir central qui est chargé de la planification économique et commerciale. Ces pouvoirs élaborent des plans quinquennaux précisant les objectifs que chaque secteur doit atteindre et, dans certains pays, des objectifs sont établis pour chaque entreprise. L'obligation de respecter ces plans varie d'un pays à l'autre. Dans certains cas, ces plans peuvent être simplement des guides alors que dans d'autres, ils peuvent renfermer des directives de production qu'il faut suivre à la lettre. Ces plans mettent l'accent sur la production et l'utilisation des ressources, notamment les besoins en devises. Vous devez vous assurer, au moment d'entreprendre des travaux en Europe de l'Est, que ces travaux figurent au plan quinquennal du pays visé. Sinon, il y a de fortes chances que le projet ne se concrétise jamais.

Les acheteurs en Europe de l'Est sont des sociétés nationales de commerce extérieur ou des organismes de commerce extérieur (OCE) qui visent deux objectifs : faciliter les exportations et acheter des biens de l'étranger. Ce sont essentiellement des intermédiaires entre le vendeur et l'acheteur.

Le genre de produits que vous vendez déterminera avec quel organisme de commerce extérieur vous ferez affaire. Une fois que ceci aura été établi, l'OCE s'occupera de toutes les étapes de la négociation du contrat, se tenant en rapport constant avec le destinataire du produit mais faisant rarement allusion à lui dans les négociations. Bien que dans certains pays les entreprises puissent entrer en contact direct avec le destinataire, ce sont surtout les OCE qui peuvent négocier et conclure des contrats commerciaux. Il semble que la règle consiste à n'établir aucun contact direct avec le destinataire, car une tentative de ce genre peut mettre en jeu la signature du contrat. Lorsque le contrat est prêt, certains pays de l'Europe de l'Est exigent qu'il soit approuvé par le ministère du Commerce extérieur. L'OCE se charge habituellement de cette formalité.

Dans tous les pays de l'Europe de l'Est, les banques de commerce extérieur gèrent les opérations relatives au commerce extérieur. Elles contrôlent les opérations de change et, dans certains pays, administrent la politique de change. Au début de vos entretiens avec l'OCE, informez-vous si la banque du commerce extérieur a envoyé l'attribution de devises, car sans cette attribution, les biens ne peuvent être importés.

Le commerce de contrepartie existe depuis toujours en Europe de l'Est. Le troc, la compensation, les achats réciproques et les rachats de marchandises en sont des exemples types. Certains pays favorisent ce genre de commerce, tandis que d'autres semblent l'envisager avec une certaine méfiance. Il faut utiliser le terme «semblent» puisque la politique officielle et les actions concrètes des OCE se contredisent souvent. Le commerce de contrepartie comprend toute opération commerciale en vertu de laquelle l'exportateur accepte des biens en guise du paiement partiel ou intégral du produit qu'il vend.

Afin de vous prémunir contre une offre de contrepartie de dernière minute au moment de signer un contrat, discutez du sujet dès le début des négociations avec l'OCE. Si vous devez absolument accepter une forme d'échange de contrepartie, tâchez de choisir des produits qui auront une valeur utile ou marchande dans l'Ouest. Il est possible que même si vous avez réussi à négocier l'achat d'une vaste gamme de produits de contrepartie, le prix exigé soit trop élevé. Ce qui prouve encore l'importance de discuter de la question au tout début des négociations avec l'OCE. Vous pourrez ainsi négocier le prix de votre contrat en fonction du prix des produits de contrepartie.

Pour éviter des problèmes, nous vous suggérons de négocier les deux opérations séparément. Si vous avez des difficultés à satisfaire les exigences de l'opération de contrepartie, l'OCE peut se désister de son obligation de vous payer vos biens, soit complètement, soit en partie.

En ce qui concerne le contrat lui-même, les dispositions des contrats négociés par un OCE sont suivies à la lettre. Quoique les OCE utilisent un contrat type, les clauses habituelles peuvent être révisées ou supprimées selon les capacités de négociation de l'exportateur. Accordez une très grande attention aux clauses de livraison, qui prévoient habituellement des amendes assez sévères en cas de livraisons en retard ou incomplètes. Les clauses de force majeure et d'arbitrage sont comprises dans la plupart des clauses types et même si celles de force majeure invoquent la mention bien connue de «circonstances indépendantes de notre volonté», vous n'êtes pas protégé, par exemple, contre les conflits de travail qui peuvent survenir.

La clause d'arbitrage concerne habituellement le règlement des litiges par un tribunal d'arbitrage établi par la chambre de commerce du pays de l'Europe de l'Est. Même s'il est connu que ces tribunaux favorisent la partie étrangère, il arrive parfois que l'exportateur préfère recourir à l'arbitrage dans un pays tiers, hors de l'Europe de l'Est. Généralement, l'OCE acquiesce au désir de l'exportateur et l'arbitre est très souvent la Suisse.

Les dispositions du contrat sont régies par les règlements en vigueur dans le pays exportateur ou importateur. Si le contrat commercial ne donne pas de précisions à ce sujet, c'est généralement les règlements du pays de l'exportateur qui priment.

ACTUALITÉS DE LA SEE

La SEE est heureuse de présenter une version rajeunie de son magazine mensuel, *Les Actualités de la SEE*.

La présentation est nouvelle, mais *Les Actualités de la SEE* tiennent compte aussi d'une nouvelle orientation de la politique rédactionnelle. En effet, nous voulons être à la fine pointe de l'actualité et présenter un choix plus vaste de renseignements portant certes sur les activités et services de la Société mais axés tout particulièrement sur les multiples facettes de l'exportation.

En outre, nous lançons par la même occasion une nouvelle série de publications en pièces détachées, intitulée «La SEE à votre service». Cette série comprendra entre autres des articles déjà parus dans *Les Actualités de la SEE* et considérés comme de bonnes sources de référence.

Les Actualités de la SEE est un magazine mensuel publié par le Service de la commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Les Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Accords de financement

La SEE rendait public récemment la signature des six accords de financement suivants :

• un accord en vue de renouveler une ligne de crédit établie désormais à 15 millions $ É.-U. avec la Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) du Pérou, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire au Pérou, en fournissant aux acheteurs péruviens un mécanisme de crédit simple et d'accès facile par l'entremise de leur banque. La Société estime que les petites et moyennes entreprises canadiennes qui oeuvrent dans le secteur de la fabrication seront les principaux bénéficiaires de cette ligne de crédit. Les contrats de vente envisagés par le Canada seront examinés individuellement;

• une ligne de crédit de 5 millions $ É.-U. avec la Den Norske Creditbank d'Oslo en Norvège, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Norvège, en fournissant aux acheteurs norvégiens un mécanisme de crédit simple et d'accès facile par l'entremise de cette banque. La SEE estime que les petites et moyennes entreprises canadiennes qui oeuvrent dans le secteur de la fabrication seront les principaux bénéficiaires de cette ligne de crédit. Les contrats de vente envisagés par le Canada seront examinés individuellement;

• un accord de 750 417 $ É.-U. en vue d'appuyer une vente par Intelcan Technosystems Inc. (ITI) d'Ottawa portant sur la mise au point finale d'un système de radiocommunications de haute fréquence à bande latérale unique pour l'Agence congolaise d'information, une agence nationale chargée des médias du Congo;

• trois affectations aux termes d'une ligne de crédit avec la United Mizrahi Bank Ltd. d'Israël en vue d'appuyer des ventes par Massey-Ferguson Industries Ltd. de Toronto. Les opérations sont les suivantes :

— une affectation de 352 974 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de cinq moissonneuses-batteuses MF 860 et d'une moissonneuse-batteuse MF 850 à Techen Enterprises Ltd., au nom des kibboutz Dalia, Mizra, Kfar Menachem, Nirim, Shuval et Kvulot;

— une affectation de 112 551 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'une moissonneuse-batteuse MF 850 et d'une moissonneuse-batteuse MF 860 à Toam Supply and Import Ltd., au nom des kibboutz Gadesh Etzion et Lavie;

— une affectation de 51 819 $ É.-U. en vue d'appuyer la vente d'une moissonneuse-batteuse MF 850 à Miskei Tnaut Hamoshauin Ltd., au nom du kibboutz Moshav Hayogev-Pilcevitz.

Sinistres réglés

Au cours du premier trimestre de 1983, la SEE a réglé 46 demandes d'indemnisation d'assurance d'une valeur globale de 4,7 millions $, ce qui représente une augmentation importante comparativement aux 31 demandes d'une valeur de 581 000 $ réglées au cours du premier trimestre de 1982. Cette hausse spectaculaire fait suite à celles qui sont survenues au cours des troisième et quatrième trimestres de 1982.

Des 46 sinistres réglés au cours du trimestre le plus récent, 57 % étaient attribuables à des carences, 30 % à des cas d'insolvabilité et 13 % à des problèmes de transfert de fonds et à des aléas politiques.

Les indemnités par pays se répartissent comme suit : 19 sinistres (41 %) touchaient des opérations conclues avec des acheteurs des États-Unis; 16 sinistres (35 %), des acheteurs de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud; 5 sinistres (11 %), des acheteurs de l'Europe de l'Ouest; 4 sinistres (9 %), des acheteurs de l'Afrique et 2 sinistres (4 %), des acheteurs de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

La Société assure les exportateurs canadiens de toute taille en assumant jusqu'à 90 % des pertes subies lorsque les acheteurs étrangers ne peuvent ou ne veulent pas régler leurs factures, en raison du non-transfert des devises ou d'aléas politiques.

Les sinistres qui ont été réglés au cours du premier trimestre portaient sur la vente de toute une gamme de biens et services allant des pommes de terre frites surgelées, au bouteur et aux services d'ingénierie.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

SIÈGE SOCIAL
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
Vice-président adjoint de
la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de
la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de
la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building,
bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

Dans ce numéro

Sources de référence	8
Lignes de crédit	9
Décisions du conseil	10

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. mai 1983



Les marchés européens : perspectives et défis

La SEE vous propose des articles de fond portant sur les marchés européens et venant appuyer la série de séminaires qu'elle organise du 14 au 28 juin, à l'intention des exportateurs.
Articles en page 3 et suivantes

Le Prix d'excellence à l'exportation

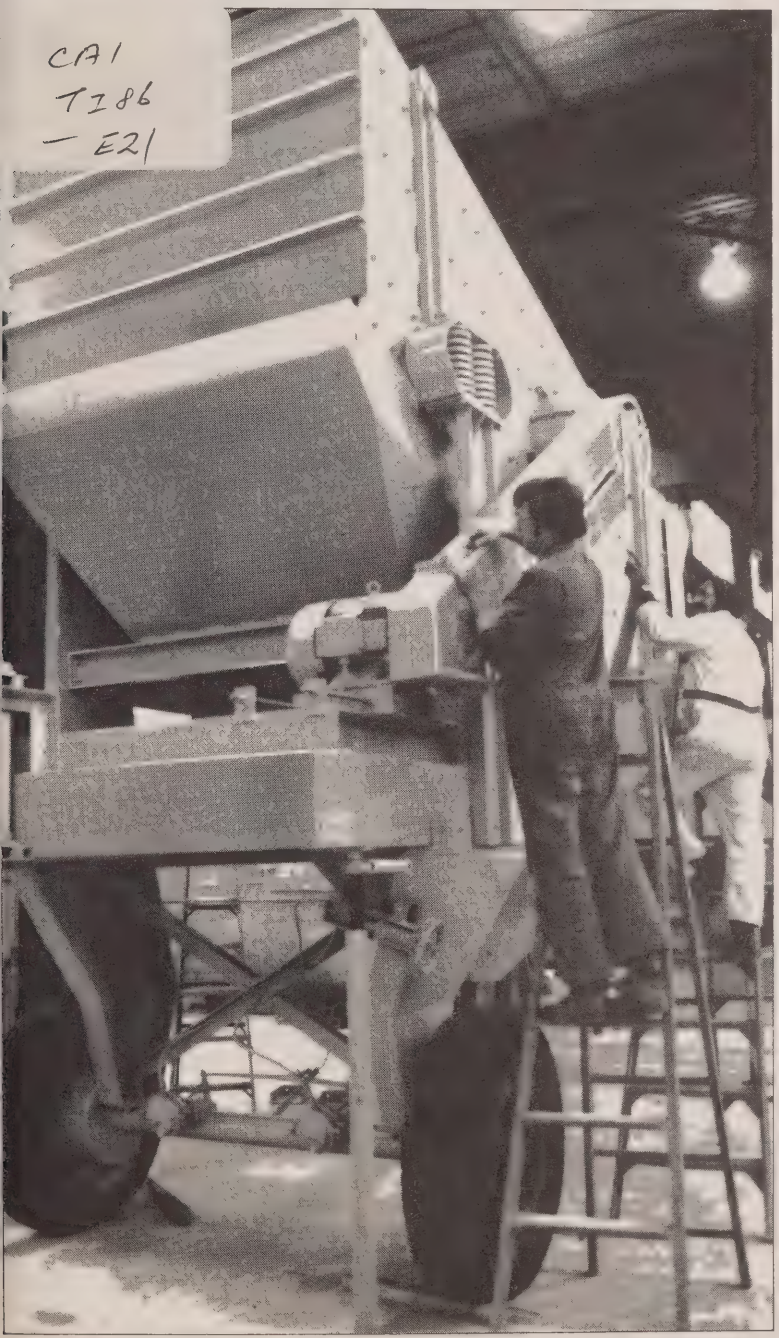
Voir en page 10.

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade

June 1983

CA1
T186
-E21



EDC's Insurance Group offers an improved Specific Transaction Guarantee program for exporters and bankers.

- includes 100 per cent protection for bankers
- new non-recourse feature for exporters

Article begins on page 3.

LIBRARY
AUG 9 1983
y of Toronto

311280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ONT
M5S 1A5

Canada Post Postes Canada
Bulk third class En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a monthly magazine prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Credit facility with Mexico provides export opportunities

EDC would like to remind exporters of the credit facility, valued at Can.$ 100 million, that is in place to provide short-term financing for the purchase of Canadian goods by Mexican buyers.

The Government of Canada, through EDC, is providing credit guarantees to a consortium of eight Canadian banks who are signatories to the agreement with Mexico.

The consortium consists of the Bank of Montreal, the Royal Bank of Canada, the Bank of Nova Scotia, the Canadian Imperial Bank of Commerce, the Toronto Dominion Bank, the National Bank of Canada, the Continental Bank of Canada, and the Bank of British Columbia. The facility is being coordinated by the Bank of Montreal. The banks have signed a documentary credit agreement with Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA — the Mexican National Development Bank) and Banco Nacional de Comercio Exterior (BNCE—the Mexican National Bank for Foreign Trade). Under the agreement, Mexican importers may use this facility to purchase Canadian goods, to December 30, 1983. EDC will guarantee repayment of principal and interest.

Through this facility, Mexican importers are able to maintain purchases from Canada, and Mexico has the assistance necessary to sustain economic and industrial momentum during a period of economic difficulty. The intent is to provide credit for the purchase of spare parts, industrial raw materials, and certain agricultural products that would normally be purchased on a cash or short-term basis. All goods must meet EDC's normal Canadian content criteria.

Canadian exporters wishing to use this facility should contact the local branch of any of the banks comprising the consortium or the nearest office of the Trade Finance Group of the Bank of Montreal. Offices are located in Vancouver (604-665-2740), Calgary (403-234-3090), Winnipeg (204-985-2332), Toronto (416-867-5590), Montreal (514-877-8454), and Halifax (902-425-8153). Additionally, they should also contact the nearest EDC office and have their Mexican buyers contact the offices of the following persons:

Mr. Fernando Torres Valencia
General Manager, International Transactions
NAFINSA
Bolivar 38 - 8°
Mexico 1, D.F.
Tel.: (905) 521-62-58; 521-29-71
Telex: 01772538

Mr. Enrique Vilatela
General Manager, International Finance
BNCE
Venustiano Carranza 32
Mexico 1, D.F.
Tel.: (905) 518-00-60; 521-36-15
Telex: 017-71-070

EDC and Egypt sign loan agreement

The Hon. Gerald Regan, Minister of State for International Trade, announced on June 28 EDC's signing of a US$ 55.2-million multiple disbursement loan agreement to support a Can.$ 77.4-million sale of Canadian goods and services for the Shoubrah El-Kheima Interconnection Project in Egypt.

The loan agreement with the Arab Republic of Egypt, represented by the Ministry of Electricity and Energy, is guaranteed by the Central Bank of Egypt.

The Canadian International Development Agency will provide parallel financing of Can.$ 12.5 million and a grant of Can.$ 7.5 million in connection with the sale.

Egypt's current five-year plan places a high priority on the development of the country's energy resources including the power sector.

An important part of the power sector development plan is the Shoubrah El-Kheima Power Project which consists of three components, one of which is the interconnection project. This project involves the construction of a 500 KV substation and the installation of approximately 36 kilometres of 220 KV underground cable to connect the Shoubrah El-Kheima Thermal Power Station with the Northwest Cairo Electricity Grid.

Goods and services will be supplied by various Canadian exporters and it is expected that the project will generate about 2,800 person-years of employment in Canada.

In this issue

New directors appointed	5
Board approvals for June	5
Opportunities for exporters in Thailand	6
BCI — earning a share of the telecommunications market	7
Lines of credit	8
Contact list for exporters	10

Financing agreements signed recently

EDC recently announced the signing of six financing agreements which are as follows:

- a US$ 10.3-million loan agreement with Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA) of Mexico to support the sale of grinding mills and related equipment by Dominion Engineering Works Ltd. of Montreal to Compania Minera de Cananea, S.A., of Mexico City
- a US$ 4.3-million loan to support the sale and installation of six data acquisition systems by Bailey Controls, a division of Babcock and Wilcox Industries Ltd. of Burlington, Ont., to Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico
- a US$ 4.1-million loan to support the sale of condensors and feedwater heaters by Foster Wheeler Limited (FWL) of St Catharines, Ont., to Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico
- a US$ 1.28-million loan agreement to support the sale of telephone switching equipment, technology, training services and test equipment by Mitel Corporation of Kanata, Ont., to Centrel Automatica Electrica Portuguesa S.A.R.L. (Centrel) of Portugal (The loan is guaranteed by Banco Pinto and Sotto Mayor, of Lisbon, one of Portugal's leading banks.)
- a US$ 60,732 allocation under a line of credit agreement with Bank Leumi Le Israel B.M. of Israel to support the sale of an MF 860 combine by Massey Ferguson Industries Limited of Toronto to Hagby Shlomo Moshavim Yachin through Israel Motors Co., Ltd., the company's distributor in Israel
- a US$ 39,484 allocation under a line of credit agreement with United Mizrahi Bank Limited of Israel to support the sale of one ERGOS 240/R CAD computer system by Omnitech Graphics Systems Inc. of Ottawa to Technical Writing Ltd. of Holon, Israel.

EDC's bank guarantee gets a new look

by Michael J. Dobbin

Are you a manufacturer and exporter of capital goods? Do you offer, or wish to offer, a supplier credit which allows your overseas buyer the opportunity to pay over one to five years, while you obtain cash payment without recourse?

This month EDC has introduced a revitalized bank guarantee program which could be an important boost to both your export sales efforts and your cash flow. It should prove attractive to small and medium manufacturers, especially those exporting capital goods on a regular basis.

The program, called the Specific Transaction Guarantee (STG) program, in essence, provides your bank with a guarantee that, if the buyer defaults in payment, EDC will pay within 90 days the principal amount of the unpaid note plus interest due before and after maturity, calculated in accordance with the provisions of the note. This enables you to sell the notes to your bank without recourse.

For exporters and bankers familiar with our previous bank guarantee program, the main changes under the revitalized STG facility are as follows:

- We have removed the requirement for a recourse agreement between EDC and the exporter.
- EDC now undertakes to evaluate and pay approved claims within 90 days from the date of default of a promissory note, provided the bank has notified us promptly of the default and has otherwise observed its normal professional banking obligations.
- We will pay interest before and after maturity according to the provisions of the note. Under the old system EDC limited the method of calculating post-maturity interest.

The bank guarantee program is designed as an additional facility for users of EDC's Specific Transaction Insurance (STI) policy. The STI can provide credit insurance protection to the exporter from the effective date of the export sales contract. If a bank guarantee is requested, the credit insurance protection remains effective until EDC issues the bank guarantee.

When you apply to EDC for export credit insurance, mention any bank guarantee requirements. At the same time you should obtain a letter of offer from a bank of your choice, giving the terms and conditions under which the bank agrees to finance your transaction and to purchase the relative promissory notes, subject to EDC's bank guarantee. Ask the bank to send a copy of the letter of offer to EDC, along with a sample of the promissory note wording it intends to use.

The same EDC officers who handle your credit insurance needs will attend to the bank guarantee. They will provide you and your bank with information on EDC's procedures and requirements.

Once you have received EDC's credit insurance protection and bank guarantee commitment, all that remains is for you to fulfil the obligations of your export sales contract properly, to have available evidence that you exported the goods, and to obtain from the buyer a certificate indicating that the goods have been delivered to and accepted by the buyer at destination.

When EDC has received the acceptance certificate and the documents it needs from the bank, the bank guarantee is issued and effective for the amount involved, without recourse to the exporter.

EDC leaves it to the exporter to choose a bank which provides the most suitable and attractive rates and service. We would point out, however, that our 100 per cent non-recourse bank guarantee has in the past, and should in the future, merit a significantly finer rate than would be charged without such protection. Nevertheless, EDC does not specify a minimum interest rate or a minimum spread over base rate.

We strongly recommend that when you are talking to our business development officers about your export transaction you identify all the risks for which EDC protection might be available. There are two other services that an exporter may wish to consider.

The first relates to a direction you can give EDC to pay claims proceeds under your credit insurance policy directly to your bank. Ask you bank whether such an arrangement will help with any bridge financing you may require during the manufacturing period and up to the time that EDC's bank guarantee becomes effective.

The second facility relates to performance bonds which you may have to provide through your bank under the terms of the invitation to tender or the export sales contract. EDC has a performance security insurance program to protect you from wrongful or improper calls of such bonds either by the buyer or certain calls made as a result of political action beyond the control of the exporter. In some instances, bank guarantees are also available to assist you in arranging performance bonds. Ask us for complete details. A prudent export credit controller will ensure that all relevant credit and payment risks have been identified and protected against wherever practical. It is worth the effort and cost.

While on the subject, it is important that exporters recognize the real costs of doing such business when pricing the export sale. The advice is good for all export transactions but particularly so

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

The STG

the advantages for you, your bank, and your buyer

For you

- a supplier credit facility which helps you compete in world markets
- the facility to obtain early cash payment and still extend a medium-term credit to your buyer
- no recourse by EDC or the bank to the exporter on guaranteed amounts

For your bank

- a 100 percent guarantee of payment of principal plus interest both before and after maturity in respect of a note unpaid by the buyer
- payment by EDC guaranteed within 90 days from the date of the buyer's default

For your buyer

- a reasonable time to pay progressively for goods already received and put to work to earn cash flow
- a finer rate of interest than would apply without the guarantee
- an uncomplicated, inexpensive, medium-term supplier credit
- an enhanced credit status in the eyes of international suppliers

with the higher contract values and longer terms associated with supplier credits as compared with short-term sales.

Look out for the cost of extra administration and paperwork, for draws against, or encumbrance of, domestic lines of credit needed for such things as bridge financing. Also cost in appropriate provisions for premiums, bank charges (Canadian and foreign), and other fees. Do not figure the mechanics out as you go along. It is essential to work out what is involved before you bid.

We have noticed that some exporters simply add a percentage to domestic prices in order to get an export price. If they use a percentage which is too low they may not recover all their costs. If it is too high, they may lose business to the competition. Export pricing is a key and critical factor. EDC's guarantee and credit insurance facilities help you get paid and help you avoid catastrophic losses. Getting paid for all your efforts, however, is little solace if you don't make a profit.

Coordination of such activities is ideally the work of an export credit controller, but if you are a small or occasional exporter you probably do not have such a position in your company. Because of circumstances which we do not have to consider here, many manufacturing exporters in Canada are only beginning to reach the stage where professional export staff or departments are justifiable. Nevertheless someone appropriate, other than the export sales representative (who has a full-time job doing other things), should be answerable for export pricing and credit control.

There is no doubt that the bank guarantee program is designed primarily for manufacturers exporting to buyers identifiable as creditworthy and to countries which do not have undue transfer delays. It is, in fact, a commercially-oriented program from the viewpoint of yourself, your banker, EDC, and your buyer.

If you are bidding against foreign competition which is offering interest rates that commercial banks cannot match, EDC has other supplier credit facilities which offer fixed rates of interest. These facilities are funded by EDC and are handled by our export finance group. Refinements to EDC's note purchase and forfaiting program will be announced shortly. We suggest that you approach your usual EDC contact for further information on alternative supplier credit support if you are faced with the situation described at the beginning of this paragraph.

The STG facility is not aimed at mega or complicated turnkey projects; we have other financing and insurance programs to handle those. It is aimed particularly at manufacturers with repeat export business or with a regular export order book. Thus, it can assist small, medium or large manufacturers with products of a type and value that warrant medium-term payment.

The exporter can negotiate the mechanics of the supplier credit facilities with the banker, based on the provision of EDC support as required, in advance. When your export sales representative is negotiating the sale of your product with a buyer it will be possible to propose medium-term supplier credit as an additional, attractive feature.

In conclusion we are convinced, after talking to a cross-section of bankers and exporters, that our non-recourse supplier credit bank guarantee will prove to be a valuable marketing tool for an important sector of the manufacturing industry interested in exporting capital goods. It should prove similarly attractive to sound, established buyers who would appreciate a reasonable time to pay for your goods, at a commercially competitive rate of interest.

During the late summer and fall, EDC will be identifying exporters who are interested in the program and its related facilities. We will arrange seminars and, where appropriate, individual meetings with exporters. The revitalized bank guarantee facility will dovetail very conveniently with other pending innovations to EDC's Specific Insurance Program, including completely revised application and STI credit insurance policy documents. These will be introduced by the end of 1983.

We look forward to hearing from you and to working with you to help provide both the risk protection and the security of payment which are such important elements of a sound export transaction.

How to apply for the STG

1. Price your bid to include any extra bridge financing and administration costs of a supplier credit, including bank and EDC charges.

2. Only manufacturers may apply. Submit an application and Canadian content declaration to EDC for Specific Transaction Insurance. Indicate in the application that your bank has been asked to purchase the notes involved and that an EDC bank guarantee will be requested. On acceptance of EDC's letter of offer, you pay the insurance premium and receive the STI policy.

3. The bank you select will send EDC a copy of its letter of commitment to you and will subsequently pay the guarantee fee to EDC.

4. On receipt of the required documents (notes, bank letter of undertaking) from the bank, the evidence of export, and buyer's acceptance certificate from the exporter, EDC will issue the STG.

5. Both you and, subsequent to the issuance of the bank guarantee, the bank should ensure that documents, which EDC needs to process a claim expeditiously, are available.

Tips for expediting STI/STG documentation

- Check early with EDC to ensure that the terms, country, and transaction meet EDC's basic criteria. Ideally, you should submit details at, or prior to, bidding.

- At present EDC only guarantees supplier credits for contracts with payments expressed in Canadian or US dollars. Normally, financing must not exceed 85 per cent of contract value.

- Obtain credit and financial data on the buyer for EDC's evaluation as soon as possible.

- Make sure your export sales contract identifies supplier credit terms and obligations.

- Apply for performance security protection early if bid, performance, or advance payment bonds are involved.

- The corporate officer concerned should talk to the bank and EDC, and fully understand the mechanics and costs of the credit insurance and bank guarantee transactions.

Reading references

Thailand—a guide for Canadian exporters

This pocket-size publication produced by External Affairs Canada is a good source of information for the Canadian exporter who wishes to do business in Thailand. One topic dealt with is the business visit to Thailand, for example, the type of presentation you should make to your prospective client, the useful business supplies you should bring, and the follow-up steps you should undertake after your visit. The guide also provides general information on the country, its people, their customs, and business practices, and a substantial section on business information which includes representation, import regulations, shipping services from Canada to Thailand, exchange controls, and tendering on projects.

This publication may be obtained free of charge from

Office of Trade Development—
Asia and Pacific
External Affairs Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5

Market Guide—Thailand

This guide, printed in 1982, is one of a series of guides prepared by the Royal Bank of Canada's World Trade, International Banking Division in co-operation with its Economics Department. The guide offers helpful information for exporters interested in the Thai market. It covers such topics as market trends, import regulations, business practices, foreign investment regulations, and provides a detailed economic overview of Thailand.

This publication is available free of charge from

Miss M. LeBlanc
The Royal Bank of Canada
World Trade
International Banking Division
13th Floor, South Tower
Royal Bank Plaza
Toronto, Ontario M5J 2J5

6&5
working travaillons
together ensemble
Canada

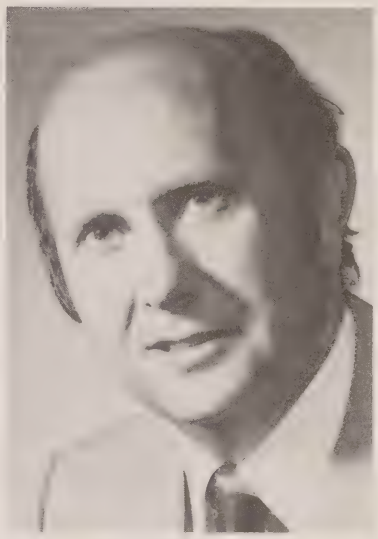
New directors appointed

EDC is pleased to announce the appointments of Mr. Paul Berthiaume and Mr. John L. Bragg to its Board of Directors.



Mr. Paul Berthiaume

Mr. Berthiaume is founder and President of The BST Group Inc. and TECNEX Automation (1983) Limited. He is a director of the Canadian Association of Data and Professional Services Organizations (CADAPSO), le Conseil de l'Industrie Électronique du Québec and la Société de Microélectronique Industrielle de Sherbrooke Inc. (SMIS). He is also Governor of the Faculty of Administration, University of Sherbrooke, and a past member of the VIA Rail Advisory Council. Mr. Berthiaume is a former member of the Cabinet of the Government of Quebec, becoming Minister of State for Transport in 1973 and thereafter in 1975 Minister of State for Finance.



Mr. John L. Bragg

Mr. Bragg is the president of Oxford Frozen Foods, Oxford, Nova Scotia. He is a member of the Export Trade Development Board, and is a director of several companies including Maritime Telegraph and Telephone Co. Ltd., Industrial Estates Ltd., Nova Scotia General Insurance, and Atlantic Ventures Trust Company. Mr. Bragg is also president of cable television companies in Amherst, Springhill, Bridgewater, and Antigonish, Nova Scotia, and in Sackville, New Brunswick, as well as vice-president of the Wild Blueberry Association of North America.

Board approvals for June

The Board of Directors, at its meeting in June, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $378.5 million to six countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain 8,100 person-years of employment in Canada and will involve 37 exporters and major suppliers.

Goods and services involved include electric motors for industrial use; aircraft, aircraft components, and aircraft engines; and equipment, personnel, and management services for water well drilling.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.

Thailand

opportunities for exporters

The Western Pacific Rim, which includes Thailand, is likely to experience an economic growth rate that will surpass that of most parts of the Western world during the 1980s, according to *The Canadian Business Review* (Winter 1982), published by the Conference Board of Canada. Specifically on Thailand, the cover story in the October 22, 1982 issue of the *Far Eastern Economic Review* states that "the Thai economy will outperform all others in ASEAN (Association of Southeast Asia Nations) and perhaps even in East Asia over the next few years. That is a bold prediction . . . But it is a not unreasonable little piece of futurology."

The exporting opportunities suggested by this optimism are reflected in a number of recent events: in January, Prime Minister Pierre Trudeau led a 17-day trade mission to the ASEAN countries—Thailand, Malaysia, Indonesia, Singapore, and the Phillipines; on April 26 and 27, discussions took place in Ottawa among members of the Canada-ASEAN Joint Co-operation Committee to facilitate industrial, trade, and commercial co-operation and development; in May, Gerald Regan, Minister of State for International Trade, led a delegation of approximately 40 businessmen on a 17-day tour of the ASEAN members and Hong Kong, the intent of the tour being to increase commercial ties with these countries.

Thailand is an attractive market: sales opportunities are expected to continue to grow though competition from such major trading countries as Japan and the United States, who have been operating in this area much longer than Canada has, will present challenges.

The scope for exports in the public sector includes the mining, forestry, oil and gas, power generation, military equipment, and transportation fields. In addition, EDC is of the opinion that significant opportunities exist in the private sector—Thailand is predominantly a free market economy and this sector generates most of the country's economic activity. High technology equipment, including telecommunications and data processing and equipment for such industries as chemicals and food-processing are promising fields for Canadian export sales to private sector buyers in Thailand.

To support the sale of Canadian goods and services to Thailand, EDC has in place a US$ 5-million line of credit with the Bangkok Bank Limited, the largest commercial bank in Thailand. The bank, through an extensive network of branches, provides financing for all sectors and accounts for over 40 per cent of the credit granted by Thailand's commercial banks.

The line of credit is available to provide support for up to 85 per cent of the contract price of Canadian goods and services purchased by Thai buyers. Repayment terms offered under the line range from two to four years, and applications for allocations will be considered until June 10, 1984.

Canadian exporters or their Thai buyers interested in the line of credit should contact the following representative of the Bangkok Bank Limited:

Chulakorn Singhakowin
Vice-President
Bangkok Bank Limited
333 Silom Road
Bangkok
Tel.: 234-3333
Telex: 84406

As the nature of the equipment and services and their related Canadian content are critical criteria in EDC's decision to allocate contracts under all lines of credit, exporters should contact EDC at the earliest possible stage in commercial discussions to confirm that products qualify for financing. For Thailand, the appropriate EDC contact is

D.O. Curtis
Manager, Asia Department
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

Fact sheet on Thailand

Population
about 48 million

Languages
Thai is the official language; English is used for international contacts and is widely used in government and commercial circles.

Personal requirements for Canadians
a valid passport and a visa; for up to date information on vaccination requirements, contact Health and Welfare Canada

Major centres
Bangkok and Thon Buri are Thailand's government, business, and commercial centres.

Major port
More than 90 per cent of import trade is handled through Bangkok.

Currency
the baht (In mid-June, the exchange rate was 18.7 baht to the Canadian dollar.)

Prices
Quotations should be made in US dollars or other currency agreed to with the buyer. For capital equipment, where costs are high and deliveries span a year or more, purchasers require both f.o.b. and c.i.f. price quotations; suppliers of other products need only to submit c.i.f. prices.

Samples
Commercial samples are permitted entry without duty; samples of commercial value are admitted duty free against a bond, on the condition that the samples are re-exported within six months.



Import regulations
Most goods may enter Thailand without an import licence.

Total imports from Canada (1982)
US$ 142.4 million

Major imports from Canada (1982)
power boilers, equipment and parts; polyethylene resins; commercial telecommunications equipment; asbestos; newsprint; man-made fibres

Bell Canada International

Earning a share of the telecommunications market

Despite the problems facing world economies, telecommunications continues to be an expanding industry; forecasts indicate that world telecommunications growth will be seven per cent annually over the next four years compared to less than three per cent for worldwide general economic growth.

This forecasted growth can be seen as the result of advanced nations changing to information societies and the realization by developing and newly-industrialized nations that well-managed telecommunications infrastructure is imperative for long-term economic well-being.

For Bell Canada International (BCI), a wholly-owned subsidiary and the world-wide consulting and project management arm of Bell Canada Enterprises Inc., such a forecast signifies an opportunity to earn an important share of the telecommunications market.

On May 2, BCI signed a $1.6-billion five-year contract with the Ministry of Post, Telegraph and Telephone (PTT) of the Kingdom of Saudi Arabia. The contract is supported by an EDC insurance policy which is the largest in the corporation's history. The agreement follows a previous five-year contract for $1.1 billion, which was signed in 1978 by Bell Canada and Saudi Arabia, and which was also supported by an EDC insurance policy.

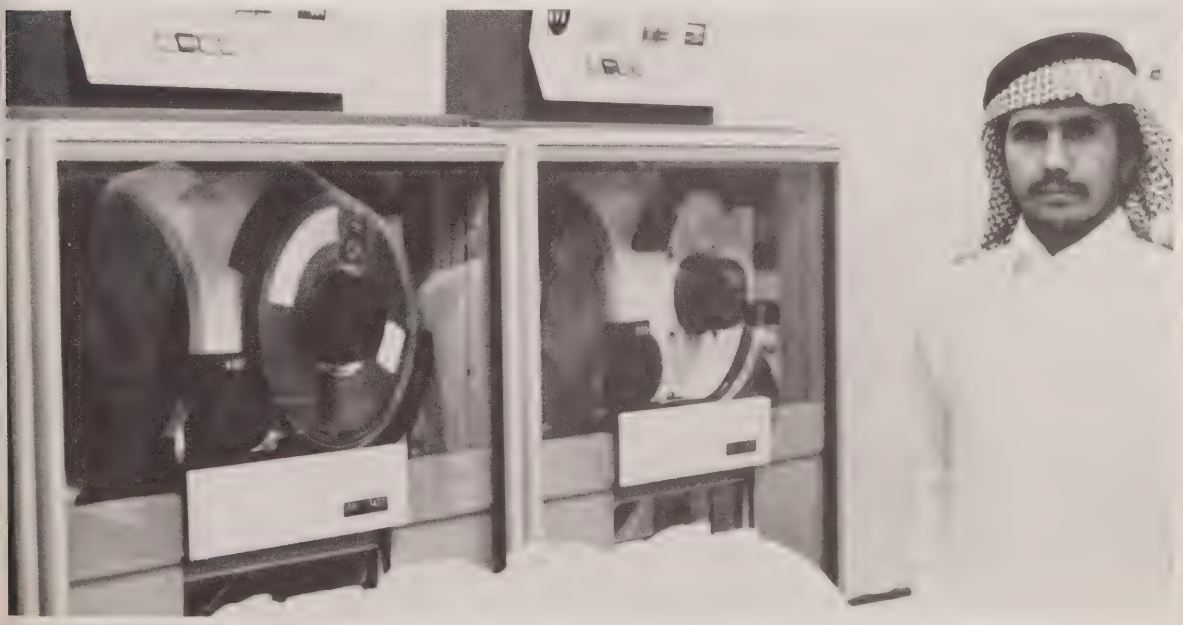
BCI, since its establishment in 1976, has undertaken major projects in more than 50 countries on six continents. In 1982, it was actively engaged in 55 projects in 28 countries with new projects launched in Latin America, the Caribbean, the United States, the Far East, and Africa.

The largest continuing project is in Saudi Arabia and it calls for the provision of advice, assistance, and technical and managerial expertise to Saudi nationals to facilitate the development and operation of the national telephone system.

Bell Canada, under the first five-year contract, carried out the largest-ever managerial undertaking in the history of the telecommunications industry, providing personnel in such fields as installation, repair and maintenance, plant, engineering, traffic, rates, accounting, finance, medical, purchasing, and a wide variety of operating and staff management functions. In effect, Bell Canada, working closely with the existing staff of the PTT's telephone administration, created a completely new telephone organization. During that period, the number of working telephones increased to 725,000 from 126,000; switching capacity grew to 1.1 million lines from fewer than 200,000; international calls increased to 2.3 million per month from fewer than 100,000; and the number of public coin telephones increased from zero to 3,600. In addition to the expansion of the telephone system, Bell also established the management of the system which is being continued under the new contract.

Bell presently has about 650 Canadians in management positions in Saudi Arabia under the previous contract and will add about 100 more as a result of the new one. Additionally, employment in Canada for about 100 support persons will be created.

There are currently several hundred Saudis working in management positions and the emphasis under the new contract will be to train Saudis for virtually all such positions in Saudi Telephone in order that Saudi Arabia's ultimate goal of managerial self-sufficiency can be achieved.



Computer systems have been a valuable aid in streamlining telecommunications administration at Saudi Telephone. The data processing centre, developed by Bell Canada International as part of its operations and management contract with the Saudi Ministry of Post, Telegraph and Telephone, is one of the largest and most advanced in the Middle East.

Lines of Credit

status as of June 15, 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (JUNE 15, 1983) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) US$ 10,000,000. 2) 3.5 mos. (Sept. 30/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		general purpose
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) US$ 10,000,000. 2) 3.5 mos. (Sept. 29/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) 7th Floor, 500 Park Ave. New York, N.Y. 10022	general purpose
BULGARIA Bulgaria Foreign Trade Bank	1) US$ 6,562,155. 2) 2.5 mos. (Aug. 31/83) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselin Karadjov Director Mr. Boris Balabanov Deputy Director		
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy & Plan	1) US$ 79,027,748. 2) 0 mos. (May 26/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Adama Modi Directeur de la Programmation or Mr. Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint de la programmation	Mr. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale (Ottawa)	The line of credit has expired but the unallocated portion of the line is presently under renegotiation.
CHINA Bank of China	1) US$ 1,993,200,000. 2) 14 mos. (Aug. 21/84) 3) long	D.O. Curtis Manager Asia	Zhang Hui Deputy General Manager		Contact EDC early for line of credit details.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S.	1) US$ 19,792,409 2) 19.5 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Managing Director Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. Na prikope 14 115 20 Prague 1, Czechoslovakia		documentation to conform with the Uniform Customs and the Practice for Documentary Credits (1974 Revision) published by the International Chamber of Commerce as Publication No. 290
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$ 10,000,000 2) 0 mo. (June 1/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. K. Estrup Madsen Deputy Manager International Division (Copenhagen)		repayment terms of 3, 5 or 7 years available; this line is under review for renewal
FINLAND Union Bank of Finland	1) US$ 5,000,000 2) 15 days (June 30/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Tuomo Ropponen Manager, Import Credit (Helsinki)		repayment terms of 3 or 5 years available
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussen-handelsbank, A.G.	1) Can.$ 5,000,000 2) 16.5 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations		general purpose
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 5,611,259 2) 15 days (June 30/83) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General Manager (Budapest)		general purpose
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 5,000,000 2) 1.5 mos. (July 30/83) 3) medium	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. E. Toaff Manager Foreign Trade Dept. Tel Aviv, Israel	Mr. Amnon Barnoy (Toronto)	ideal for small and medium-sized export contracts
NORWAY Den Norske Creditbank Oslo, Norway	1) US$ 5,000,000 2) 10 mos. (April 26/84) 3) medium long	T.V. Tran Manager Western Europe	Hans-Martin Presterud Assistant Vice-President Area Manager Den Norske Creditbank International Department Kirkegt. 21, Oslo 1, Norway		
PERU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) US$ 15,000,000 2) 9.5 mos. (March 29/84) 3) medium	A.J. Coles Manager South America West	Mr. Javier de Sousa Ferreira Barclay Gerente Area Internacional		repayment term of 5 or 7 years available
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$ 10,000,000. 2) 0 mos. (June 15/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Göran Hallerstedt Assistant Area Manager (Stockholm) Ms. Annika Samuelsson Assistant Vice-President (Gothenburg) Mr. Carl Sundvik Vice-President (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years available; this line is under review for renewal

SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10,000,000 2) 1.5 mos. (July 29/83) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Bengt Barsk Assistant Vice-President Central International Division (Stockholm) Mr. Bo Forsberg (Gothenburg) Mr. Goeran Haeggquist (Malmö)		repayment terms of 3 or 5 years available; this line is under review for renewal
THAILAND Bangkok Bank Ltd.	1) US$ 5,000,000 2) 12 mos. (June 10/84) 3) medium	D.O. Curtis Manager Asia	Mr. Chulakorn Singhakowin Assistant Vice-President		general purpose
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) 5 mos. (Nov. 10/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale		The line of credit parallels a Can.$ 20 million line of credit with the Canadian International Development Agency (CIDA).
UNITED KINGDOM National Westminster Bank PLC	1) US$ 10,000,000 2) 8 mos. (Feb. 25/84) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	Senior International Executive U.K. Region London, England Phone: 01-920-5554	Mr. Ray Savage Vice-President & Manager Montreal Office or Mr. Derick J. Walker Assistant Vice-President Toronto Office National Westminster Bank of Canada	
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C.A.	1) US$ 3,000,000 2) 2.5 mos. (Aug. 17/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Faruk Abi Hassan Vice-President (Caracas)		general purpose
YUGOSLAVIA Association of Yugoslav Banks	1) US$ 486,152,572 2) 2 mos. (Aug. 12/83) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	For further information contact EDC.		Individual lines of credit have been signed with 1. Udruzena Beogradska Banka of Beograd (US$ 70.0 million) 2. Udruzena Kosovska Banka of Pristina (US$ 30.0 million) 3. Jugobanka—Udruzena Banka of Beograd (US$ 30.0 million) 4. Stopanska Banka—Zdruzena Banka of Skopje (US$ 5.0 million) 5. Ljubljanska Banka—Zdruzena Banka of Ljubljana (US$ 50.0 million) 6. Zagrebacka Banka of Zagreb (US$ 30.0 million) 7. Vojvodjanska Banka—Udruzena Banka of Novi Sad (US$ 50.0 million) 8. Privredna Banka Zagreb of Zagreb (US$ 20.0 million) 9. Privredna Banka Sarajevo—Udruzena Banka of Sarajevo (US$ 30.0 million)

* medium: 7 years or less
long: more than 7 years



Craig Schwartz

Martin Bakker, Vice-President, Export Financing Group, addresses an audience of international bankers and businessmen at a seminar sponsored by the Canadian Consulate General recently in Los Angeles. After discussing the world economic outlook for 1983-84 and explaining the purpose and mandate of EDC, Mr. Bakker went on to describe EDC's services and general financing structure. Also representing EDC at the seminar, Kevin O'Brien outlined the corporation's operation in the U.S., Mexico, Central America and the Caribbean, after which Peter Foran discussed how the organization operates in the Asia/Pacific area.

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President,
Legal Services & Secretariat

Export Financing Group MARTIN BAKKER, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

ROGER PAQUETTE
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

PETER FORAN
Manager

ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group GLEN HAMMOND, Vice-President, Regional Operations

VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

JANET RAYMOND
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Vice-président supérieur
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Vice-président supérieur
Finances

DON KEILL
Vice-président supérieur
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Vice-président supérieur
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président des Services juridiques et Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

ROGER PAQUETTE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

PETER FORAN
Directeur

SERVICE DE L'ASIE

DON CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

GLEN HAMMOND, vice-président, Opérations régionales

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

JANET RAYMOND
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 0 mois (15 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Göran Hallerstedt Directeur adjoint (Stockholm) M^me^ Annika Samuelsson Vice-président adjoint (Gothenbourg) M. Carl Sundvik Vice-président (Malmö)	Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans; le renouvellement de cette ligne de crédit est actuellement envisagé.
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 1½ mois (29 juill. 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Bengt Barsk Vice-président adjoint Division centrale des opérations internationales (Stockholm) M. Bo Forsberg (Gothenbourg) M. Goeran Haeggquist (Malmö)	Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans; le renouvellement de cette ligne de crédit est actuellement envisagé.
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S.	1) 19 792 409 $ É.-U. 2) 19½ mois (31 janv. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Directeur général Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. NA prikope 14 115 20 (Prague)	Documents conformes aux Règles et usages uniformes pour les crédits documentaires (révision de 1974), publication n° 290 de la Chambre de commerce internationale.
THAÏLANDE Banque de Bangkok Ltée	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 12 mois (10 juin 1984) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Asie	M. Chulakorn Singhakowin Vice-président adjoint	Portée générale
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ É.-U. 2) 5 mois (10 nov. 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale	Cette ligne de crédit s'inscrit en parallèle à celle de 20 millions $ Can. qui a été conclue avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI).
VENEZUELA Sociedad Financiera Credival C.A.	1) 3 000 000 $ É.-U. 2) 2½ mois (17 août 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Faruk Abi Hassan Vice-président (Caracas)	Portée générale
YOUGOSLAVIE Association des banques de Yougoslavie	1) 486 152 572 $ É.-U. 2) 2 mois (12 août 1983) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la SEE.	Des lignes de crédit distinctes ont été signées avec : 1. Udruzena Beogradska Banka de Belgrade (70 millions $ É.-U.) 2. Udruzena Kosovska Banka de Pristina (30 millions $ É.-U.) 3. Jugobanka-Udruzena Banka de Belgrade (30 millions $ É.-U.) 4. Stopanska Banka-Zdruzena Banka de Skopje (5 millions $ É.-U.) 5. Ljubljanska Banka-Zdruzena Banka de Ljubljana (50 millions $ É.-U.) 6. Zagrebacka Banka de Zagreb (30 millions $ É.-U.) 7. Vojvodjanska Banka-Udruzena Banka de Novi Sad (50 millions $ É.-U.) 8. Privredna Banka Zagreb de Zagreb (20 millions $ É.-U.) 9. Privredna Banka Sarajevo-Udruzena Banka de Sarajevo (30 millions $ É.-U.)

*moyen terme : moins de 7 ans
long terme : plus de 7 ans



Craig Schwartz

M. Martin Bakker, vice-président du groupe du Financement à l'exportation, s'adresse à des banquiers et des gens d'affaires internationaux à un séminaire parrainé par le Consulat général du Canada à Los Angeles. Après avoir entretenu son auditoire des perspectives économiques mondiales en 1983-1984 ainsi que de la raison d'être et du mandat de la SEE, M. Bakker a décrit les services et les programmes de financement de la SEE. Également de la SEE, M. Kevin O'Brien a parlé de l'activité de la Société aux États-Unis, au Mexique, en Amérique centrale et aux Caraïbes, et M. Peter Foran, des opérations de la SEE dans le secteur du Pacifique et de l'Asie.

Lignes de crédit

Situation au 15 juin 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 15 JUIN 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINTS DE CONTACT ENTRE LES ACHETEURS ET LES EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 3½ mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M. Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP) Av. Paulista, 1776 Sao Paulo, Brésil		Portée générale
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 3½ mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	M[me] Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) Av. Nilo Peçanha, 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	M. Robert Senkfor Directeur principal Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ) 7[th] Floor 500 Park Avenue New York, N.Y. 10022	Portée générale
BULGARIE Banque bulgare du commerce extérieur	1) 6 562 155 $ É.-U. 2) 2½ mois (31 août 1983) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselin Karadjov Directeur M. Boris Balabanov Directeur adjoint		
CAMEROUN République Unie du Cameroun—Ministère de l'Économie et du Plan	1) 79 027 748 $ É.-U. 2) 0 mois (26 mai 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Adama Modi Directeur de la programmation ou M. Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint de la programmation	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale à Ottawa	Ligne de crédit expirée, mais le montant non alloué fait actuellement l'objet de négociations.
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ É.-U. 2) 14 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Asie	M. Zhang Hui Directeur général adjoint		Prière de communiquer dès que possible avec la SEE pour obtenir des précisions.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 0 mois (1[er] juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. K. Estrup Madsen Directeur adjoint de la Division des opérations internationales (Copenhague)		Possibilités de remboursement en 3, 5 ou 7 ans; le renouvellement de cette ligne de crédit est actuellement envisagé.
FINLANDE Union Bank of Finland	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 15 jours (30 juin 1983) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Tuomo Ropponen Directeur Crédits à l'importation (Helsinki)		Possibilités de remboursement en 3 ou 5 ans
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 5 611 259 $ É.-U. 2) 15 jours (30 juin 1983) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. G.B. Fay Directeur général adjoint (Budapest)		Portée générale
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 1½ mois (30 juill. 1983) 3) à moyen terme	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. E. Toaff Directeur du Service du Commerce extérieur Tel Aviv, Israël	M. Amnon Barnoy (Toronto)	Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens
NORVÈGE Den Norske Creditbank Oslo, Norvège	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 10 mois (26 avril 1984) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Hans-Martin Presterud Vice-président adjoint Directeur de secteur Den Norske Creditbank Service des opérations internationales Kirkegt. 21, Oslo 1, Norvège		
PÉROU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) 15 000 000 $ É.-U. 2) 9½ mois (29 mars 1984) 3) à moyen terme	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	M. Javier de Sousa Ferreira Barclay Directeur Division du financement international		Possibilités de remboursement en 5 ou 7 ans
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank A.G.	1) 5 000 000 $ Can. 2) 16½ mois (1[er] nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales		Portée générale
ROYAUME-UNI National Westminster Bank PLC	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 8 mois (25 févr. 1984) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Directeur général Affaires internationales Royaume-Uni Londres, Angleterre Tél. : 01 920 5554	M. Ray Savage Vice-président et directeur Bureau de Montréal ou M. Derick J. Walker Vice-président adjoint Bureau de Toronto Banque National Westminster du Canada	

Bell Canada International

Place de choix sur le marché des télécommunications

Malgré la conjoncture économique mondiale, le secteur des télécommunications continue de prendre de l'expansion. Selon les prévisions, au cours des quatre prochaines années, le taux de croissance mondiale dans le secteur des télécommunications sera de sept pour cent l'an, comparativement à une croissance économique mondiale de moins de trois pour cent.

Ce taux de croissance serait attribuable à la mutation des pays industrialisés en sociétés d'information et à la prise de conscience, par les pays en développement et les nouveaux pays industrialisés, que le bien-être économique à long terme passe nécessairement par une bonne gestion de l'infrastructure des télécommunications.

De telles prévisions incitent Bell Canada International (BCI), filiale en propriété exclusive de Bell Canada Entreprises Inc. qui se spécialise en consultation et en gestion de projets à l'échelle internationale, à se tailler une place de choix sur le marché des télécommunications.

Le 2 mai dernier, BCI a signé un contrat de cinq ans d'une valeur de 1,6 milliard de dollars avec le ministère des Postes, Télégraphes et Téléphones (P.T.T.) du Royaume de l'Arabie saoudite, contrat qui est accompagné d'une police d'assurance de la SEE — la plus importante dans l'histoire de la Société. Cet accord fait suite à un premier contrat de cinq ans, de 1,1 milliard de dollars, intervenu en 1978 entre Bell Canada et l'Arabie saoudite, et également couvert par une police d'assurance de la SEE.

Depuis sa création en 1976, BCI a entrepris de grands projets dans plus de 50 pays, répartis sur six continents. En 1982, cette société participait à 55 projets dans 28 pays et lançait de nouveaux projets en Amérique latine, dans les Caraïbes, aux États-Unis, en Extrême-Orient et en Afrique.

Son plus important projet de longue haleine est en Arabie saoudite. Celui-ci prévoit la prestation de services d'experts-conseils, d'aide, de consultations techniques et de gestion aux Saoudiens dans le cadre de la mise en valeur et de l'implantation d'un réseau téléphonique national.

Aux termes du premier contrat de cinq ans, Bell Canada a géré le plus grand projet dans l'histoire du secteur des télécommunications en affectant des spécialistes dans les domaines suivants : installation, réparation et entretien, matériel, ingénierie, trafic, tarification, comptabilité, finances, services médicaux et achats, de même qu'à toute une gamme de fonctions d'exploitation et de gestion du personnel. De fait, Bell Canada, en étroite collaboration avec le personnel actuel du réseau des P.T.T., a créé un véritable nouveau réseau téléphonique. Pendant cette période, le nombre de téléphones opérationnels est passé de 126 000 à 725 000; le potentiel de commutation, de moins de 200 000 à 1,1 million de lignes; les appels internationaux, de moins de 100 000 à 2,3 millions par mois et les cabines téléphoniques publiques, de zéro à 3 600. En plus de contribuer à l'expansion du réseau téléphonique, Bell en a assuré la gestion, ce qu'elle continuera de faire aux termes du nouveau contrat.

Bell compte actuellement 650 gestionnaires canadiens en Arabie saoudite par suite du premier contrat et une centaine d'autres devraient s'y ajouter dans le cadre du second. De plus, une centaine d'emplois de soutien seront créés au Canada.

Quelques centaines de Saoudiens assument actuellement des fonctions de gestion et le nouveau contrat mettra l'accent sur la formation des Saoudiens pour qu'ils puissent occuper presque tous les postes de ce type chez Saudi Telephone. L'Arabie saoudite pourra alors atteindre son objectif, qui est d'avoir ses propres cadres, sur place.



Les installations informatiques ont grandement permis de moderniser le réseau des télécommunications de Saudi Telephone. Mis au point par Bell Canada International aux termes de son contrat d'exploitation et de gestion avec le ministère saoudien des P.T.T., le centre de calcul figure parmi les plus grands et les plus avant-gardistes du Moyen-Orient.

6&5
travaillons ensemble
working together
Canada

Thaïlande

Perspectives d'exportation

Selon *The Canadian Business Review* (hiver 1982) publié par le Conference Board du Canada, la zone du Pacifique-Ouest, qui comprend la Thaïlande, pourrait connaître un taux de croissance supérieur à celui de la plupart des pays occidentaux dans les années 1980. Dans son article-vedette du numéro du 22 octobre 1982, le *Far Eastern Economic Review* prévoit que « l'économie thaïlandaise devancera celles de tous les autres pays de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) et peut-être même celle de l'Asie de l'Est au cours des prochaines années. Voilà une prédiction audacieuse . . . qui n'est toutefois pas sans fondement ».

Des événements récents, qui ouvrent la porte à des possibilités d'exportation, témoignent de cet optimisme : en janvier, la visite aux pays de l'ANASE (Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Singapour et les Philippines) d'une mission commerciale dirigée par le premier ministre, M. Pierre Trudeau; les 26 et 27 avril, les entretiens qu'ont eus les membres de la Commission consultative conjointe Canada-ANASE en vue de faciliter et de promouvoir la coopération industrielle et commerciale et, en mai, la délégation dirigée par Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, d'une quarantaine de gens d'affaires qui s'est rendue dans les pays de l'ANASE et à Hong Kong en vue de resserrer les liens commerciaux avec ces pays.

Le marché thaïlandais est attrayant et les débouchés devraient s'y multiplier, malgré la concurrence de grandes nations commerçantes comme le Japon et les États-Unis, dont la présence dans cette région, qui précède celle du Canada, ne manquera pas de présenter plusieurs défis.

Les possibilités d'exportations destinées au secteur public se situent dans les domaines suivants : mines, foresterie, pétrole et gaz naturel, électricité, équipement militaire et transports. La SEE estime qu'il existe aussi d'importants débouchés dans le secteur privé. Par ailleurs, la libre concurrence prédomine en Thaïlande et c'est le secteur privé qui contribue le plus à l'activité économique du pays. Les techniques de pointe, particulièrement dans les domaines des télécommunications et de l'informatique, ainsi que le matériel destiné aux industries chimiques et du conditionnement des aliments sont des secteurs prometteurs pour les ventes canadiennes aux acheteurs du secteur privé en Thaïlande.

Pour appuyer la vente de biens et services canadiens à la Thaïlande, la SEE dispose d'une ligne de crédit de 5 millions $ É.-U. avec la Banque de Bangkok Ltée, qui est la plus grande banque commerciale en Thaïlande. Grâce à son imposant réseau de succursales, la banque offre du financement à tous les secteurs et fournit plus de 40 % des crédits accordés par l'ensemble des banques commerciales thaïlandaises.

La ligne de crédit vise à appuyer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus aux acheteurs thaïlandais. La période de remboursement est de deux ou quatre ans et les demandes d'imputation seront prises en considération jusqu'au 10 juin 1984.

Les exportateurs canadiens ou les acheteurs thaïlandais qui désirent des renseignements sur cette ligne de crédit peuvent communiquer avec le représentant de la Banque de Bangkok Ltée :

M. Chulakorn Singhakowin
Vice-président
Bangkok Bank Limited
333 Silom Road
Bangkok
Tél. : 234-3333 Télex : 84406

Étant donné que notre décision d'appuyer ou non un contrat aux termes d'une ligne de crédit dépend de la nature de l'équipement et des services, de même que du pourcentage de teneur canadienne, nous invitons les exportateurs intéressés à communiquer avec la SEE dès le début des négociations commerciales pour vérifier si leurs produits sont bien admissibles au financement. Le responsable pour la Thaïlande à la SEE est :

M. D.O. Curtis
Directeur, Service de l'Asie
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570 Télex : 053-4136

Fiche documentaire sur la Thaïlande

Population — Environ 48 millions

Langues — La langue nationale est le thaï, mais l'anglais est la langue des relations extérieures et est très utilisé dans les milieux gouvernementaux et commerciaux.

Formalités pour les résidents canadiens — Un passeport en règle et un visa; pour obtenir des renseignements sur les vaccinations nécessaires, communiquer avec Santé et Bien-être social Canada.

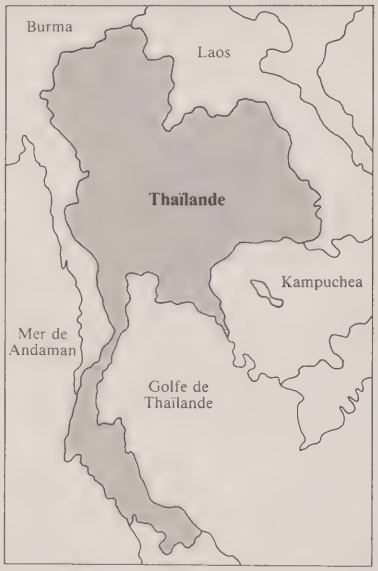
Principaux centres — Bangkok et Thon Buri sont les centres gouvernementaux et commerciaux de la Thaïlande.

Port principal — Plus de 90% du commerce d'importation se fait à Bangkok.

Monnaie nationale — Le baht. (À la mi-juin, un dollar canadien valait 18,7 bahts.)

Prix — Les prix doivent être soumis en dollars américains ou dans une devise convenue avec l'acheteur. Dans le cas de biens d'investissement, lorsque les coûts sont élevés et que les livraisons sont susceptibles de prendre un an ou plus, les acheteurs doivent recevoir des prix f.o.b. et c.a.f. Les fournisseurs d'autres produits n'ont à soumettre que des prix c.a.f.

Échantillons — Aucun droit de douane n'est perçu pour les échantillons. Les échantillons commerciaux sont acceptés en franchise de droits, moyennant une caution et pour autant qu'ils soient ré-exportés dans les six mois.



Réglementation à l'importation — On peut importer la plupart des biens en Thaïlande sans licence.

Total des importations en provenance du Canada (1982) — 142,4 millions $ É.-U.

Principaux produits importés du Canada (1982) — Chaudières, matériel et pièces connexes; résines de polyéthylène; matériel commercial de télécommunications; amiante; papier journal et fibres chimiques.

s'inscrira parfaitement dans la lignée des autres innovations prévues au programme d'assurance-opération individuelle de la SEE, notamment la demande d'assurance révisée et les documents d'assurance-crédit modifiés, qui seront présentés d'ici la fin du mois d'octobre 1983.

Nous nous faisons un plaisir de faire affaire et de collaborer avec vous, car la protection des risques et les garanties de paiement sont deux éléments essentiels de toute opération d'exportation viable.

Ouvrages de référence

Thaïlande—Guide de l'exportateur canadien

Ce guide de poche renferme des renseignements fort utiles pour les exportateurs canadiens qui désirent faire affaire en Thaïlande. On y traite, entre autres, du voyage d'affaires en Thaïlande et, notamment, de la présentation que l'exportateur fera au client éventuel, de ce qu'il faut apporter en cas de démonstration et des contacts à entretenir au retour du voyage. Ce guide renferme également des renseignements généraux sur le pays, la population, les coutumes locales et les pratiques commerciales. Il comprend même une section importante sur les renseignements commerciaux, qu'il s'agisse de la représentation, de la réglementation à l'importation, des expéditions par bateau du Canada à la Thaïlande, du contrôle du change et des appels d'offres.

Vous pouvez obtenir cette publication gratuite en vous adressant à la :

Direction générale de l'expansion du commerce—Asie et Pacifique
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Market Guide—Thailand

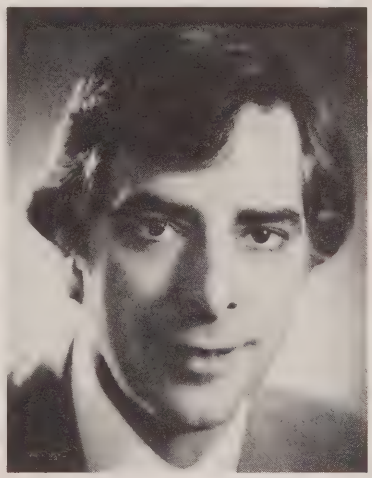
Publié en 1982, ce guide fait partie d'une série de guides préparés par la Banque Royale du Canada, Opérations internationales, Division Commerce international, en collaboration avec son Service de l'Économie. Ce guide sera fort utile aux exportateurs qui s'intéressent à la Thaïlande puisqu'il traite notamment des tendances du marché, de la réglementation à l'importation, des pratiques commerciales et de la réglementation des investissements à l'étranger. Il donne également une analyse détaillée de la conjoncture économique en Thaïlande.

Vous pouvez obtenir cette publication gratuite en vous adressant à :

Mademoiselle M. LeBlanc
Banque Royale du Canada
Opérations internationales
Division du Commerce international
Royal Bank Plaza
13e étage, Tour sud
Toronto (Ontario) M5J 2J5

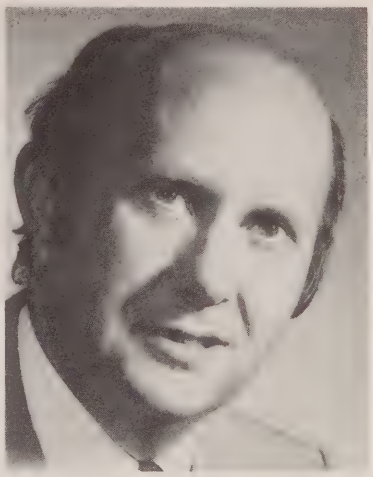
Nouveaux membres du conseil d'administration

La SEE est heureuse d'annoncer la nomination de MM. Paul Berthiaume et John L. Bragg à son conseil d'administration.



M. Paul Berthiaume

M. Berthiaume est fondateur et président du Groupe BST Inc. et de la Société d'Automation TECNEX (1983) Limitée. Il est membre du conseil d'administration de l'Association canadienne des entreprises de services en informatique, du Conseil de l'Industrie Électronique du Québec et de la Société de Microélectronique Industrielle de Sherbrooke Inc. Il est également gouverneur de la faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke et ancien membre du conseil consultatif de Via Rail. Il a déjà été membre du Cabinet du gouvernement du Québec, devenant ministre d'État aux Transports en 1973, puis ministre d'État aux Finances en 1975.



M. John L. Bragg

Président de Oxford Frozen Foods, Oxford (N.-É.), M. Bragg est membre de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur et administrateur de plusieurs autres entreprises dont Maritime Telegraph and Telephone Co. Ltd., Industrial Estates Ltd., Nova Scotia General Insurance et Atlantic Ventures Trust Co. Il est également président de compagnies de télédistribution à Amherst, Springhill, Bridgewater, Antigonish, en Nouvelle-Écosse, et Sackville, au Nouveau-Brunswick, ainsi que vice-président de la Wild Blueberry Association of North America.

Décisions du conseil en juin

Le conseil d'administration de la SEE a approuvé en juin des opérations d'assurance-crédit et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles pouvant aller jusqu'à 378,5 millions $ et destinées à six pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront environ 8 100 années-personnes au Canada et intéresseront 37 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : moteurs électriques de type industriel; avions, composantes et moteurs d'avion; matériel, personnel et services de gestion pour forage de puits d'eau.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités de prêts et d'assurances à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

pour les gros contrats et les durées plus longues que comportent les crédits-fournisseurs, par opposition aux ventes à court terme.

Méfiez-vous des faux frais d'administration et des formalités imprévues, des prélèvements ou des imputations sur des lignes de crédit au pays, notamment pour le financement-relais. Prévoyez aussi une provision suffisante pour les primes, les frais bancaires (au Canada et à l'étranger) et autres types de frais. Ne laissez rien au hasard. Sachez exactement à quoi vous attendre au moment de présenter une soumission.

Nous avons constaté que certains exportateurs majorent simplement le prix de leurs produits pour calculer leurs prix à l'exportation. S'ils utilisent un pourcentage trop bas, ils risquent de ne pas rentrer dans leurs frais. Par contre, si le pourcentage est trop élevé, ils risquent de perdre la vente à la concurrence. Le calcul du prix à l'exportation est donc un facteur critique et déterminant. Grâce aux mécanismes d'assurance-crédit et de garanties de la SEE, vous serez remboursé et éviterez des pertes catastrophiques. Être récompensé pour ses efforts c'est bien, mais réaliser des profits, c'est encore mieux!

Idéalement, toutes ces activités devraient être coordonnées par un contrôleur des crédits à l'exportation. Si vous êtes un petit exportateur ou si vous n'exportez pas souvent, votre entreprise n'a sans doute pas de poste pour ce genre de spécialiste. Pour des raisons qu'il ne nous appartient pas de préciser ici, au Canada, bon nombre de fabricants qui exportent commencent à peine à recruter des spécialistes ou à mettre sur pied un service à l'exportation. Il est cependant bon qu'un représentant attitré, autre que le représentant des ventes à l'exportation (déjà occupé à plein temps), soit responsable du calcul des prix à l'exportation et du contrôle des crédits.

Le programme de garanties bancaires intéresse essentiellement les fabricants dont les exportations sont destinées à des acheteurs reconnus solvables et à des pays qui ne connaissent pas de retards indus de transfert de fonds. De fait, il s'agit d'un programme de type commercial répondant à vos besoins, ceux de votre banquier, de la SEE et de votre acheteur.

Lorsque vous soumissionnez contre la concurrence étrangère dont les taux d'intérêt ne peuvent être égalés par les banques commerciales, la SEE peut vous proposer d'autres mécanismes de crédits-fournisseurs, à taux d'intérêt fixes. Ces mécanismes sont financés par la SEE et relèvent de notre groupe du Financement à l'exportation. Nous annoncerons plus tard cette année les améliorations apportées à notre programme d'achat de billets à ordre et à notre programme de forfaitage. N'hésitez pas à communiquer avec votre interlocuteur habituel à la SEE pour de plus amples renseignements sur ces autres mécanismes de crédits-fournisseurs, dans le cas que nous venons de décrire.

Notre programme de garantie-opération individuelle n'est pas destiné aux mégaprojets ou aux projets clés en main complexes, puisque nous disposons d'autres programmes de financement et d'assurances appropriés en ce qui les concerne. Il s'adresse par contre aux fabricants qui exportent souvent ou dont le carnet de commandes est régulièrement bien garni. Autrement dit, il intéressera les petits, moyens ou grands fabricants ayant des produits dont le type et la valeur monétaire justifient une durée de crédit à moyen terme.

L'exportateur peut négocier préalablement les modalités des mécanismes de crédits-fournisseurs avec son banquier moyennant, le cas échéant, l'appui de la SEE. Au moment de négocier la vente de votre produit avec un acheteur, votre représentant de ventes à l'exportation pourra lui proposer un crédit-fournisseur à moyen terme, ce qui représente un avantage supplémentaire fort attrayant.

En résumé, nous sommes convaincus, après en avoir parlé à plusieurs banquiers et exportateurs, que notre garantie bancaire sans recours pour les crédits fournisseurs deviendra un outil de commercialisation fort utile pour de nombreux fabricants qui exportent des biens d'équipement. Ce mécanisme devrait également intéresser les acheteurs solvables et déjà bien établis qui aimeraient disposer d'une période raisonnable pour payer leurs marchandises, à un taux d'intérêt commercial compétitif.

À la fin de cet été et durant l'automne, la SEE se mettra en rapport avec les exportateurs qui s'intéressent à ce programme et à ses mécanismes afférents. Nous organiserons des séminaires et, au besoin, des rencontres individuelles avec les exportateurs. Notre nouvelle garantie bancaire

Comment obtenir une GOI

1. Inclure dans votre soumission les coûts de financement-relais et les frais d'administration supplémentaires, y compris les frais bancaires et ceux de la SEE.
2. Seuls les fabricants sont admissibles. Soumettre à la SEE une demande de souscription et une déclaration de teneur canadienne pour une Assurance-opération individuelle. Dans la demande, précisez que vous avez demandé à votre banque d'acheter les billets à ordre appropriés et qu'il vous faut une garantie bancaire de la SEE. Sur réception de la lettre d'offre de la SEE, vous réglez la prime d'assurance et recevez alors votre police d'assurance-opération individuelle (AOI).
3. La banque de votre choix enverra une copie de sa lettre d'engagement à la SEE et lui payera ensuite les frais de la garantie.
4. Lorsqu'elle aura reçu les documents requis de la banque (billets et lettre d'engagement), la preuve d'exportation et le certificat d'acceptation de l'acheteur que doit lui faire parvenir l'exportateur, la SEE émettra une GOI.
5. Après l'émission de la garantie bancaire, vous-même et votre banque devez vérifier si vous disposez de tous les documents requis par la SEE pour pouvoir rapidement donner suite à une demande d'indemnisation éventuelle.

Conseils pour l'acheminement expéditif des documents AOI et GOI

- Vérifiez aussitôt que possible avec la SEE si les modalités, le pays et l'opération envisagée répondent à ses critères de base. Idéalement, vous devriez soumettre ces détails au moment de la soumission, ou avant.
- À l'heure actuelle, la SEE ne garantit que les crédits-fournisseurs se rapportant à des contrats devant être payés en dollars canadiens ou américains. Normalement, le financement ne peut excéder 85 % de la valeur contractuelle.
- Obtenez dès que possible les données sur le crédit et la situation financière de l'acheteur, pour que la SEE puisse les évaluer.
- Assurez-vous que votre contrat de vente à l'exportation précise les modalités et obligations relatives aux crédits fournisseurs.
- Présentez dès que possible une demande de garantie-caution de bonne fin dans le cas de cautions de soumission, de bonne fin ou de restitution d'acompte.
- Votre représentant attitré devrait s'informer auprès de la banque et de la SEE de tous les rouages de l'assurance-crédit et des coûts afférents aux opérations de garantie bancaire.

La garantie bancaire de la SEE fait peau neuve

par Michael J. Dobbin

Êtes-vous un fabricant qui exporte des biens d'équipement? Offrez-vous déjà ou désirez-vous offrir un crédit-fournisseur donnant à votre acheteur étranger une période de remboursement de un à cinq ans et vous permettant, à vous, de recevoir de l'argent comptant, sans recours?

Ce mois-ci, la SEE lance un nouveau programme de garanties bancaires visant à mousser considérablement votre volume de ventes à l'exportation et à accroître vos liquidités. Ce programme devrait se révéler fort attrayant pour les fabricants de petite et moyenne taille, et surtout pour ceux qui exportent régulièrement des biens d'équipement.

Il s'agit du Programme de garanties pour les opérations individuelles (GOI). Grâce à ce programme, votre banque reçoit une garantie en cas de défaut de paiement de l'acheteur aux termes de laquelle la SEE paiera à la banque, dans les 90 jours qui suivent, le montant du billet en souffrance de même que les intérêts dus avant et après échéance, conformément aux dispositions du billet. De cette façon, vous pouvez vendre les billets à votre banque, sans recours.

Pour les exportateurs et les banquiers qui connaissent bien notre ancien programme de garanties bancaires, voici les principales modifications qui y ont été apportées :

1) Nous avons supprimé l'accord de recours entre la SEE et l'exportateur.

2) La SEE s'engage maintenant à évaluer et à régler les demandes d'indemnisation approuvées dans les 90 jours qui suivent la date de défaut de paiement aux termes d'un billet à ordre, pour autant que la banque lui signifie promptement cette carence et qu'elle se soit conformée à ses engagements bancaires habituels.

3) La SEE paiera les intérêts avant et après échéance, conformément aux dispositions du billet. Dans son ancien programme, la SEE limitait le mode de calcul des intérêts de retard.

La nouvelle garantie bancaire de la SEE est un mécanisme supplémentaire destiné aux détenteurs d'une police d'assurance-opération individuelle de la SEE. L'exportateur peut ainsi disposer d'une assurance-crédit à partir de la date de signature du contrat de ventes à l'exportation. Si une garantie bancaire est exigée, l'assurance-crédit demeure en vigueur jusqu'à ce que la SEE émette la garantie bancaire.

Lorsque vous nous présentez une demande d'assurance-crédit à l'exportation, dites-nous s'il vous faut une garantie bancaire. Au même moment, vous devez obtenir de la banque que vous avez choisie une lettre d'offre précisant les modalités qu'elle accepte pour financer votre opération et acheter les billets à ordre, moyennant une garantie bancaire de la SEE. Demandez à votre banque de transmettre un double de la lettre d'offre à la SEE ainsi qu'un spécimen du libellé qu'elle prévoit utiliser pour le billet à ordre.

L'agent de la SEE qui s'occupe de votre assurance-crédit s'occupera également de votre garantie bancaire. Il vous précisera, ainsi qu'à votre banque, les exigences de la SEE de même que la marche à suivre.

Après avoir reçu l'assurance-crédit de la SEE et obtenu la garantie bancaire, il ne vous reste plus qu'à respecter vos engagements aux termes du contrat de ventes à l'exportation, à conserver la preuve que les biens ont été exportés et à obtenir de votre acheteur un certificat attestant que les biens lui ont été livrés et qu'il les a acceptés au point de destination.

Lorsque la SEE reçoit la preuve d'acceptation des biens et les documents requis de la banque, la garantie bancaire est émise pour le montant visé et prend alors effet, sans recours contre l'exportateur.

La SEE laisse à l'exportateur le soin de choisir la banque qui lui offre les taux d'intérêt et les services les plus appropriés et les plus avantageux. Comme par le passé, notre programme de garanties bancaires intégrales et sans recours donne droit à un taux d'intérêt beaucoup plus intéressant que ce ne serait le cas en l'absence d'une telle garantie. À noter cependant que la SEE n'exige aucun taux d'intérêt minimum et aucun écart minimum par rapport au taux de référence.

Lorsque vous parlerez de votre opération d'exportation à nos agents de promotion commerciale, nous vous recommandons fortement de leur signaler tous les risques contre lesquels vous désirez vous prémunir. À cet égard, nous vous offrons deux services complémentaires.

Tout d'abord, vous pouvez demander à la SEE de céder directement à votre banque le produit de tout sinistre aux termes de votre police d'assurance-crédit. Votre banque vous dira si un tel transfert peut vous aider à obtenir du financement-relais pendant la période de fabrication, jusqu'à ce que la garantie bancaire de la SEE prenne effet.

Ensuite, si vous devez produire des cautions de bonne fin par l'entremise de votre banque, conformément à l'appel d'offres ou au contrat de ventes à l'exportation, la SEE offre une «assurance-caution de bonne fin». Celle-ci vous protégera contre un appel injustifié d'une caution par l'acheteur ou contre certains appels faits par suite de circonstances politiques indépendantes de votre volonté. Dans certains cas, des garanties bancaires pourront aussi vous aider à obtenir une caution de bonne fin. Demandez-nous tous les détails. Un contrôleur des crédits à l'exportation bien avisé s'efforcera d'identifier et de couvrir, dans la mesure du possible, tous les risques de crédit et de non-remboursement, car cela en vaut vraiment la peine, notamment sur le plan des coûts.

Dans la même veine, il est important que les exportateurs de biens d'équipement admissibles aux crédits-fournisseurs tiennent compte des frais réels avant de fixer leurs prix de vente à l'exportation. Ce conseil vaut pour toutes les opérations d'exportation, mais surtout

Avantages de la Garantie-opération individuelle (GOI) pour vous, votre banque et votre acheteur

Pour vous

- Mécanisme de crédit-fournisseur qui vous aide à soutenir favorablement la concurrence sur les marchés mondiaux.
- Vous permet d'obtenir rapidement un paiement comptant, tout en offrant à votre acheteur un crédit à moyen terme.
- Aucun recours de la SEE ou la banque contre l'exportateur en ce qui concerne les montants garantis.

Pour votre banque

- Garantie intégrale de paiement du principal et des intérêts avant et après échéance dans le cas d'un billet non payé par l'acheteur.
- Paiement garanti par la SEE dans les 90 jours qui suivent la carence de l'acheteur.

Pour votre acheteur

- Délai raisonnable pour payer graduellement les biens déjà reçus, qu'il aura pu utiliser pour créer des liquidités.
- Taux d'intérêt plus avantageux qu'en l'absence de garantie.
- Crédit-fournisseur à moyen terme, simple et peu coûteux.
- Meilleure cote de crédit aux yeux des fournisseurs internationaux.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication mensuelle du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature des six accords de financement suivants :

• une convention de prêt évaluée à 10,3 millions $ É.-U. avec la Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) du Mexique en vue d'appuyer la vente de broyeurs et de matériel connexe par les Ateliers d'ingénierie Dominion Ltée, de Montréal, à la Compania Minera de Cananea, S.A., de Mexico;

• un prêt de 4,3 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente et l'installation de six systèmes de saisie de données, par Bailey Controls, division de Babcock et Wilcox Industries de Burlington, en Ontario, destinés à la Comision Federal de Electricidad (CFE) du Mexique;

• un prêt de 4,1 millions $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de condensateurs et de réchauffeurs d'eau d'alimentation par Foster Wheeler Limited (FWL) de St-Catharines, en Ontario, à la Comision Federal de Electricidad (CFE) du Mexique;

• une convention de prêt de 1,28 million $ É.-U. en vue d'appuyer la vente de matériel de commutation téléphonique, de technologie, de services de formation et de matériel d'essai, par la société Mitel de Kanata, en Ontario, destinés à Centrel Automatica Electrica Portuguesa S.A.R.L. (Centrel) du Portugal; le prêt est garanti par la banque Pinto e Sotto Mayor de Lisbonne, l'une des principales banques du Portugal;

• une affectation de 60 732 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit aménagée avec la Banque Leumi Le-Israël B.M. d'Israël en vue d'appuyer la vente d'une moissonneuse-batteuse, par Massey-Ferguson Industries Limited de Toronto, destinée à Hagby Shlomo Moshavim Yachini par l'entremise d'Israël Motors Co. Ltd., son concessionnaire en Israël;

• une affectation de 39 484 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la banque United Mizrahi Limited, d'Israël, en vue d'appuyer la vente d'un ordinateur ERGOS 240/R CAD, par Omnitech Graphics Systems Inc. d'Ottawa, destiné à Technical Writing Ltd. de Holon, en Israël.

Mécanisme de crédit avec le Mexique

La SEE tient à rappeler aux exportateurs l'établissement d'un mécanisme de crédit évalué à 100 millions $ Can., qui a été aménagé en vue d'offrir du financement à court terme pour l'achat de biens canadiens par des acheteurs mexicains.

Par l'entremise de la SEE, le gouvernement du Canada fournit des garanties de crédit à un consortium de huit banques canadiennes qui a signé l'accord avec le Mexique.

Le consortium est composé de la Banque de Montréal, la Banque Royale du Canada, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Canadienne Impériale de Commerce, la Banque Toronto-Dominion, la Banque Nationale du Canada, la Banque Continentale du Canada et la Banque de Colombie-Britannique. Le montage du mécanisme de crédit est coordonné par la Banque de Montréal. Toutes ces banques ont signé un accord de crédit documentaire avec Nacional Financiera S.A. (NAFINSA—la Banque nationale de développement du Mexique) et Banco Nacional de Comercio Exterior (BNCE—la Banque nationale de commerce extérieur du Mexique). Les importateurs mexicains peuvent recourir à cet accord jusqu'au 30 décembre 1983 pour financer l'achat de biens canadiens. Le remboursement du capital et des intérêts est garanti par la SEE.

En plus de permettre aux importateurs mexicains de continuer à s'approvisionner au Canada, ce mécanisme fournit au Mexique l'aide financière nécessaire pour maintenir un élan économique et industriel en période difficile. Il vise à financer l'achat de pièces de rechange, de matières premières industrielles et de certains produits agricoles qui seraient normalement achetés au comptant ou moyennant un crédit à court terme. Tous les biens vendus doivent répondre aux critères habituels de teneur canadienne de la SEE.

Les exportateurs canadiens qui désirent utiliser ce mécanisme de crédit peuvent communiquer avec la succursale d'une des banques du consortium ou avec le bureau le plus proche du Financement du commerce international de la Banque de Montréal, soit : Vancouver (604-665-2740), Calgary (403-234-3090), Winnipeg (204-985-2332), Toronto (416-867-5590), Montréal (514-877-8454) et Halifax (902-425-8153). Les exportateurs devraient également communiquer avec la succursale de la SEE la plus proche et prier leurs acheteurs mexicains de s'adresser aux personnes suivantes :

M. Fernando Torres Valencia
Directeur général, Transactions internationales
NAFINSA
Bolivar 38 - 8°
Mexico 1, D.F.
Tél. : (905) 521-62-58; 521-29-71
Télex : 01772538

M. Enrique Vilatela
Directeur général, Financement international
BNCE
Venustiano Carranza 32
Mexico 1, D.F.
Tél. : (905) 518-00-60; 521-36-15
Télex : 017-71-070

Convention de prêt avec l'Égypte

L'honorable Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, a annoncé le 28 juin dernier la signature, par la SEE, d'un prêt à multiples conventions de versement de 55,2 millions $ É.-U. en vue d'appuyer une vente de 77,4 millions $ Can. de biens et de services canadiens destinés au projet d'interconnexion de Shoubrah El-Kheima, en Égypte.

La convention de prêt signée avec la République arabe d'Égypte, représentée par le ministère de l'Électricité et de l'Énergie, est garantie par la Banque centrale d'Égypte.

L'Agence canadienne de développement international fournira un financement parallèle de 12,5 millions $ Can. et une subvention de 7,5 millions $ Can. dans le cadre de cette vente.

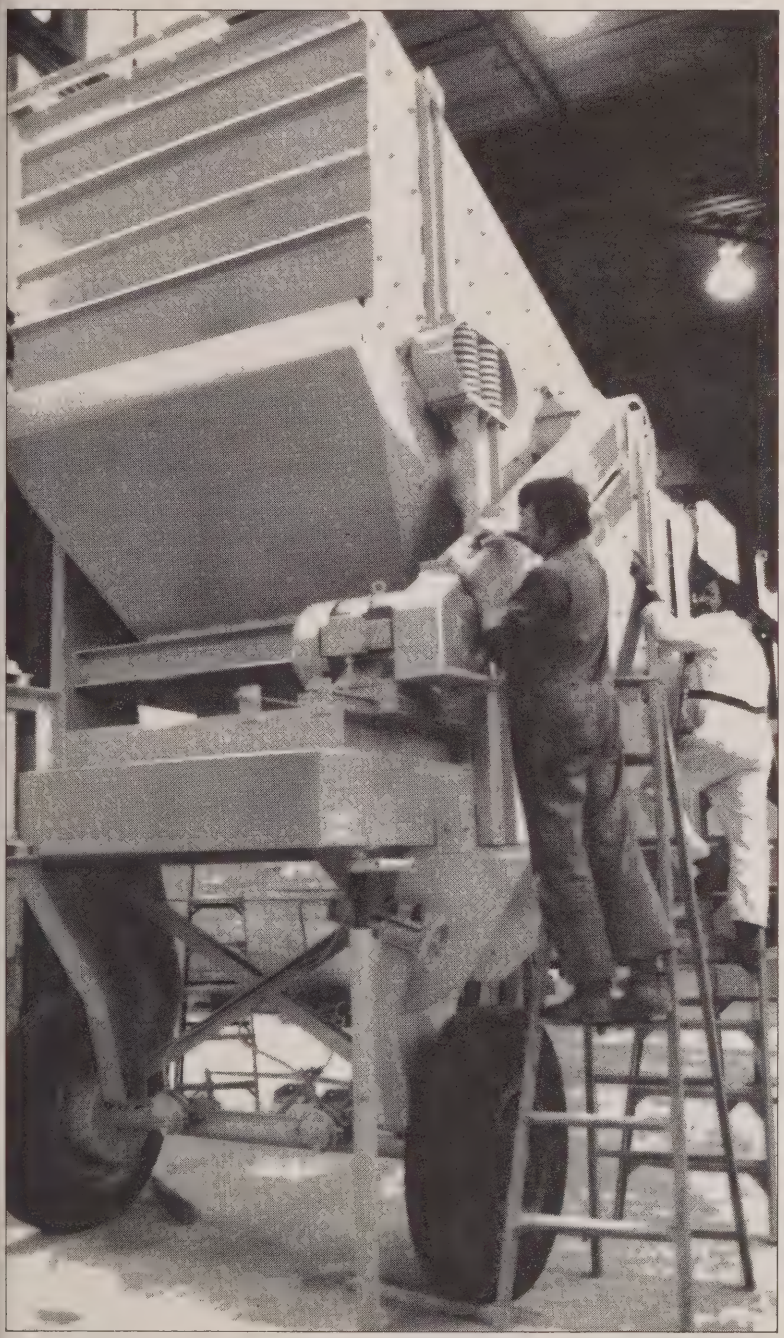
L'actuel plan quinquennal d'Égypte donne la priorité à la mise en valeur des ressources énergétiques du pays et, notamment, à la production d'électricité. Le projet de Shoubrah, qui comprend trois volets, constitue une partie importante du Plan de développement énergétique, puisqu'il porte sur la construction d'une sous-station de 500 kV et l'installation d'environ 36 km de câbles souterrains de 220 kV devant relier la centrale thermique de Shoubrah El-Kheima au réseau du ministère, au nord-ouest du Caire.

Divers exportateurs canadiens fourniront des biens et services dans le cadre de ce projet qui doit engendrer environ 2 800 années-personnes au Canada.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. juin 1983



Le groupe de l'Assurance à l'exportation de la SEE offre aux exportateurs et aux banquiers un programme amélioré de garanties pour les opérations individuelles :

- protection intégrale aux banquiers
- aucun recours contre l'exportateur

Voir en page 3.

Dans ce numéro

Conseil d'administration — Nominations	5
Décisions du conseil	5
Thaïlande — Perspectives d'exportation	6
BCI — Place de choix sur le marché des télécommunications	7
Lignes de crédit	8
Noms et adresses utiles aux exportateurs	10

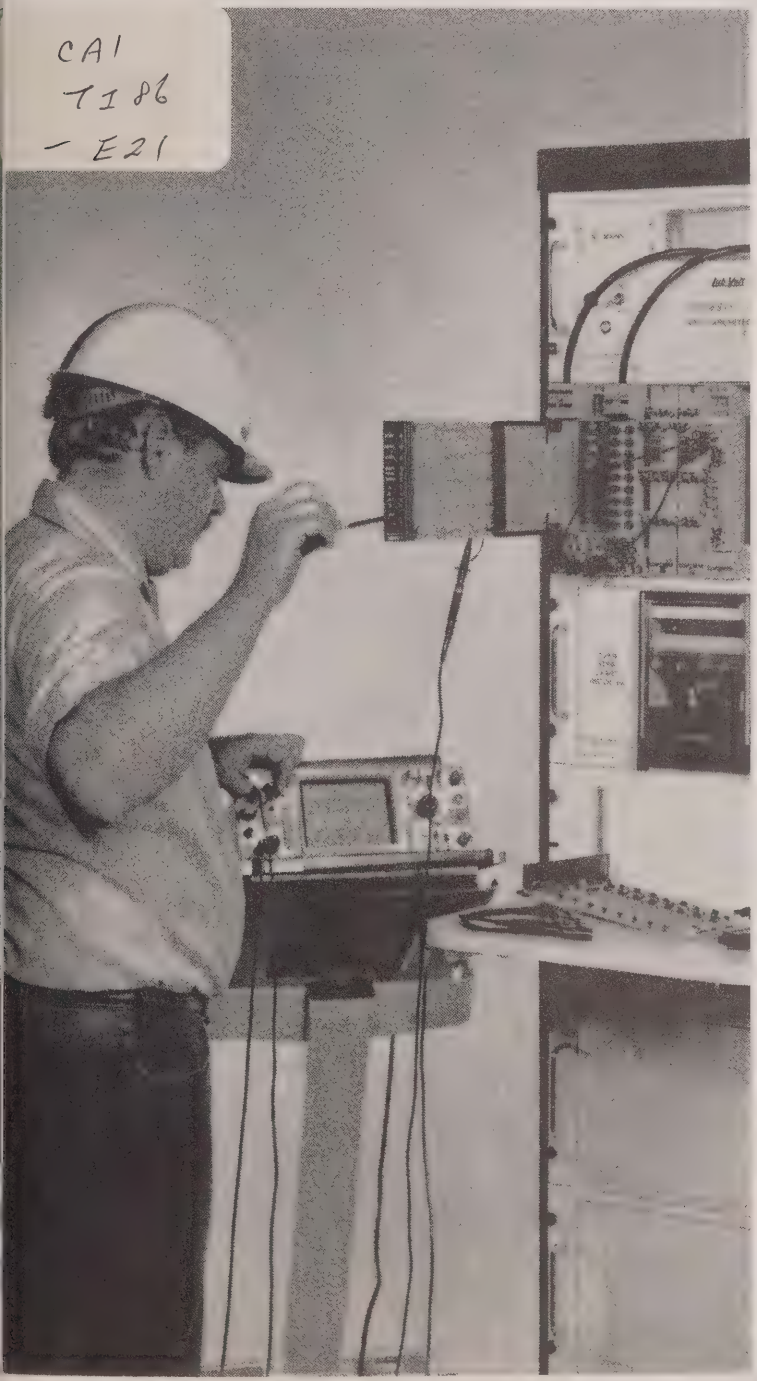
Government
Publications

EDC TODAY

port Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade

August/September 1983

CAI
T186
-E21



EDC's revised note purchase program offers a new simplified medium-term supplier credit featuring

- non-recourse to exporters
- exporter pricing control
- simple documentation
- fast turnaround.

See page 3.

LIBRARY
4 1983
University of Toronto

Canada Post
Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

EDC TODAY

EDC Today is a monthly magazine prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Claims to end of second quarter

During the first and second quarters of 1983, EDC paid 105 claims totalling Can.$ 7.7 million compared to 71 claims totalling Can.$ 1.6 million for the same period in 1982.

It is expected that until world economic conditions begin to stabilize, the dramatic upward shift in claim payments that began in the third quarter of 1982 will continue.

During the second quarter of 1983, 59 claims totalling Can.$ 2.9 million were paid. The breakdown is as follows: 36 due to default by the foreign buyer; 16 due to insolvency of the buyer; six due to transfer problems; and one due to political problems. By geographical area, 16 claims involved buyers in Central America and the Caribbean; 14 in South America; 20 in the United States; five in Europe; three in Africa; and one in Asia.

The commodities in respect of which claims were paid include tree seed, chainsaw parts, forklift trucks, leather and suede garments, log skidders, aluminum concrete forming systems, and furnaces.

EDC insures Canadian exporters for up to 90 per cent of losses sustained as a result of the unwillingness or inability of foreign buyers to pay their bills, foreign exchange transfer delays, or adverse political developments.

Board approvals

EDC's Board of Directors, at its July meeting, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $789.2 million to 65 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain approximately 26,300 person-years of employment in Canada and will involve 83 exporters and major suppliers.

Goods and services involved include asbestos fibre; telecommunications equipment; nuclear valves; turbines, generators and related services; water pumps; design, procurement and construction of a rapid mass transit system; excavators and shovels for coal mining; automatic data link processing systems, spares and related parts; equipment and services for automotive assembly lines; bottle-molding equipment and related services; aluminum framework and shoring equipment; and construction services for a reservoir.

Details of the transactions and the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed four financing agreements totalling US$ 3.0 million to support sales of Canadian goods and services to Cameroon, Czechoslovakia, Mexico, and Tunisia.

They are as follows:

- US$ 1.7 million allocation under a line of credit with the Republic of Tunisia to support a sale of conceptual engineering services for the first phase of a flood-control dam construction project by SNC Inc. (SNC) of Montreal to the Ministry of Equipment of Tunisia; the Canadian International Development Agency (CIDA) will provide parallel financing of Can.$ 567,000 in connection with the project

- US$ 650,000 loan agreement with National Financiera S.A. (NAFINSA) of Mexico to support a sale of 12 vacuum pumps and related accessories by the Nash Engineering Company of Canada Ltd. of Burlington, Ont., to Fabricas de Papel Tuxtepec, S.A. (FAPATUX) of Mexico

- US$ 472,251 allocation under a line of credit with the United Republic of Cameroon to support the sale of goods and services for the reconditioning of a damaged locomotive by Bombardier Inc. of Montreal to Régie nationale des chemins de fer du Cameroun (REGIFERCAM)

- US$ 207,591 allocation under a line of credit with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. of Czechoslovakia to support the sale of an instrument landing system, associated accessories, and spare parts by Philips Electronics Ltd. of Scarborough, Ont., to Omnipol of Czechoslovakia.

In this issue

Opportunities for exporters in Hungary

Canada Export Trade Month

Gemini Fashions of Canada Ltd. — a success story

"Let's Talk Risk"

EDC OFFICES

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:

Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
(British Columbia, Alberta, Saskatchewan, Manitoba)
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

EDC's revised note purchase program – a boost for exporters

You have a buyer abroad, offering excellent security, who wants to purchase your goods and pay for them with promissory notes. You want a financing package that offers your buyer a repayment term of up to five years and offers you a cash payment now against these notes receivable without later recourse to you.

Where do you look? Whom do you see? You *could* take a look at EDC's new simplified note purchase facility or the modified forfaiting facility both of which can be used for quick conclusion of small, straightforward transactions. The forfaiting facility has been modified from a discounting pricing mechanism to a simple interest rate formula. At the same time, we've kept our original note purchase facility for the more complex transactions requiring more detailed documentation. These three facilities—simplified note purchase, forfaiting, and note purchase—are part and parcel of EDC's note purchase program.

The simplified note purchase and forfaiting facilities are expected to enhance the exporter's competitiveness in light of the gap in the medium-term, fixed rate export financing market and to facilitate the conclusion of straightforward transactions that do not require long-term financing.

Simplicity best describes these facilities. They are simple for you to use as well as for us because, with first-class credit risks, transactions can be processed quickly at competitive pricing and with a minimum of documentation.

Both facilities provide for 85 percent financing and can be used for transactions valued at a million dollars Canadian or less. EDC will consider a transaction above that figure, on a case-by-case basis, if the structure of the transaction remains simple. Repayment terms would be from one to five years although a transaction requiring a longer term could be considered. Both facilities offer a non-recourse service to exporters. This means that you can disassociate yourself from the export transaction once you've received full payment. EDC will consider the purchase of promissory notes denominated in Canadian and US dollars as well as in acceptable third currencies. Products eligible for financing under these facilities include capital goods, quasi-capital goods, intermediate goods, and even consumer durables (see box next page), as well as services. Because of the supplier credit nature of these facilities, you retain control of the pricing of the notes and, as such, you can establish the level of the interest rate you are prepared to offer your buyer in consideration of the competitive environment. Of course, our financing offer for any transaction contemplated under these facilities will establish the return required by EDC in accordance with Canada's international obligations.

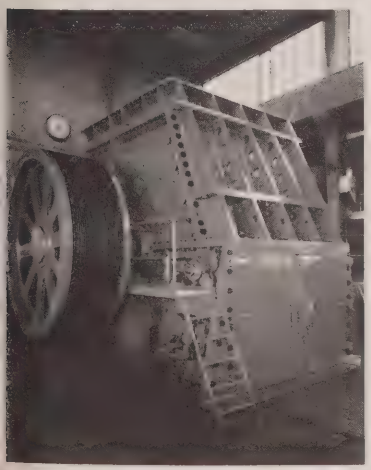


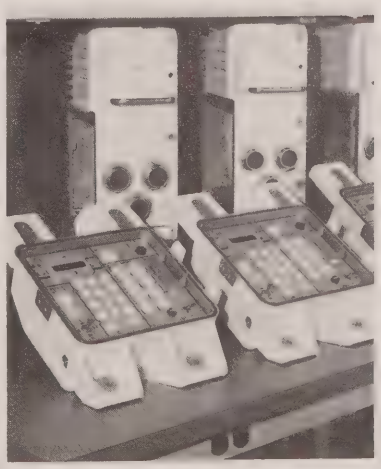
The simplified note purchase and forfaiting facilities are, in fact, very similar and differ only in terms of the security required under each. Let's take a closer look at them and at what's needed in order to use them efficiently and effectively in your export transactions.

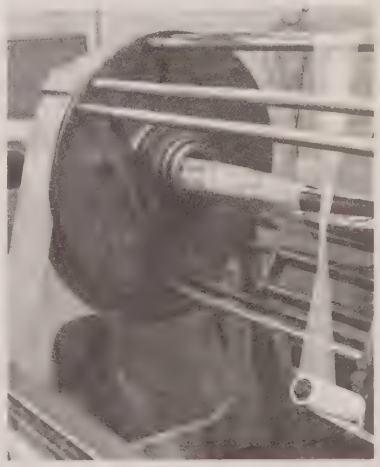
If your buyer holds the full faith and credit of a creditworthy country or is secured by a central bank guarantee of a creditworthy country or if your buyer is an internationally-recognized commercial credit risk, the simplified note purchase facility may be the most appropriate vehicle for financing your transaction.

If your buyer does not have the security that's required to use the simplified note purchase facility, then a first-class bank guarantee would be required and the forfaiting facility would apply. A first-class bank guarantee is one whereby the financial institution provides EDC with an irrevocable and unconditional promise to repay the debt should your buyer default. In some jurisdictions, an aval of a first-class bank or financial institution would be considered the most suitable form of security and, as such, would be equally acceptable or even preferred. Upon request, you can obtain, from the area manager of EDC's Export Financing Group with whom you are working, a list of pre-cleared banks that have been designated as first-class institutions. The list includes domestic banks (in your buyer's country) as well as international banks.

(continued on next page)







Simplified note purchase and forfaiting facilities: the benefits for you and your buyer

For you

- fast, simple, fixed-rate financing competitive with consensus-rate pricing for medium-term transactions for periods of up to five years
- improved liquidity and removal of contingent liabilities from your balance sheet
- elimination of the risk of exchange rate fluctuations, transfer problems, and political developments
- because of the security required, documentation is limited so the process will go more quickly
- because internationally standard notes are used, legal fees are eliminated
- no recourse to you
- extensive exporter pricing control.

For your buyer

- goods and/or services can be purchased on credit terms of up to five years
- fixed-rate financing
- fast turnaround
- simple documentation.

Key documents required under the simplified note purchase and forfaiting facilities are limited to the following:

- the letter of interest providing indication of EDC's interest
- the letter of offer from EDC to you which sets out all the terms and conditions under which EDC is prepared to purchase your buyer's notes
- the promissory notes as evidence of your buyer's indebtedness
- under forfaiting, a guarantee or aval of a bank acceptable to EDC.

Some basic documentation is still required to effect disbursement to you:

- specimen signatures and authorization of representatives of the exporter, the buyer, and the guarantor
- standard disbursement documentation (invoices, evidence of export, evidence of receipt of downpayment).

As with any of EDC's financing services, there are Canadian content requirements. The Canadian content form, however, has been streamlined for transactions below a million dollars Canadian to speed up the process.

The preparation of your proposal for your buyer will require the coordination of a number of commercial and financial considerations. Financial considerations would include EDC's exposure fee as well as other fees and costs, as per standard banking practices. As such, it's advisable that you contact EDC in the earliest stages of the development of your transaction.

More detailed information on the simplified note purchase and forfaiting facilities, as well as on the note purchase facility, will be available in an information circular which should be ready for distribution by the end of September. In the meantime, if you would like to discuss any of these facilities, please don't hesitate to contact EDC's manager responsible for the geographical area to which you are interested in exporting. The areas are designated as follows: South America West, South America East, Mexico and Central America, U.S.A. and Caribbean, Eastern Europe, Western Europe, Pacific, Asia, North and West Africa, and Middle East and East Africa.

Examples of products that can be financed under the simplified note purchase and forfaiting facilities

capital goods—power generating machinery and equipment, specialized equipment for particular industries including scientific and controlling equipment, metalworking machinery, office machinery and data processing equipment, telecommunications equipment, and electrical machinery not otherwise specified

quasi-capital goods—(machinery, equipment, and vehicles)—pumps, electrical motors, cars, trucks, forklifts, tractors, combines, tree skidders, cutters and pickers, road graders, earth movers, rollers, tank trucks, and trailers

intermediate goods—components, truck tires, ball bearings, refractory bricks, structural steel, electrical distribution towers

consumer durables—domestic appliances such as refrigerators, air conditioners, telephone sets, stoves, and ranges (distinct from similar apparatus for industrial use)

Improvements made to exposure fee

The replacement of EDC's finance and service charges with the exposure fee on January 1 of this year has proven to be a successful innovation. EDC has implemented additional changes designed to enhance further the original intent of the exposure fee which was to provide the exporter with a structure that was simple, fair, certain, and competitive.

When the exposure fee was first put in place, it was indicated that once a formal quotation was made by EDC and accepted by the exporter, the quotation would not be changed by EDC even if the country risk was changed. If, however, at the request of the exporter, EDC agreed to assume a higher risk in terms of the borrower or the exposure term, the fee would be adjusted accordingly.

EDC now recognizes other circumstances under which a change in the quoted exposure fee would be required: if the exposure term negotiated between EDC and the borrower is shorter than that used by EDC to calculate the exposure fee quotation accepted by the exporter or if the classification of the borrower changes from commercial to sovereign after the acceptance of the fee by the exporter, the the exposure fee will be recalculated on the basis of the shorter exposure term or on the basis of a sovereign borrower and will be formally requoted to the exporter for his/her acceptance.

The exposure fee reflects risk factors related to the country, the status of the borrower, and the term of financing. The country risk is the principal basis for variations in exposure charges levied. Thus, in a situation where a third party guarantees a transaction financed by EDC, EDC has determined that the country category of the guarantor will be used to determine the exposure fee applicable to the transaction.

The exposure fee policy, as originally presented, applied to any financing transaction in which EDC was involved. One situation, however, has been identified for which an exposure fee will not apply: in the case of a transaction guaranteed by EDC but funded by a commercial bank on a floating rate basis, EDC will charge a guarantee fee to the bank based on the margin quoted by the bank to the borrower.

These changes have been reflected in EDC's information circular 83-1, *Export financing services—the exposure fee* (Revised July 1983) which can be obtained from any EDC office.

Hungary

opportunities for exporters

In August 1983, EDC completed a renewed line of credit agreement valued at US$ 10 million with Magyar Nemzeti Bank, the National Bank of Hungary. The line of credit is available to provide financing support for up to 85 percent of the contract price of Canadian goods and services purchased by Hungarian buyers. In addition, more sizeable projects in Hungary would be considered by way of individual loans with the National Bank of Hungary.

Hungary is often referred to as the East European economy most open to Western industrialized nations. The Hungarian economy is highly dependent on trade with over 40 percent of its gross domestic product being export-related. It is a country of relatively meager natural resources although it has significant bauxite deposits, coal, lignite, and some hydrocarbons, and advantageous conditions for agricultural products. Hungary's industrialization has gone from light industries, such as textile and food processing, to heavy industry branches including chemicals, metallurgy, and engineering. Responding to the world-wide economic recession, Hungarian priority investments in 1982 were projects concerned with the rationalization of energy consumption, recycling of raw materials, and development of backup industries serving export-oriented sectors.

Since Hungary joined the International Monetary Fund and the World Bank in 1982, large projects in various fields are being undertaken under the auspices of the World Bank. Invitations to bid were published in early 1983 on an Industrial Energy Diversification and Conservation Project and on a Grain Storage and Mechanization Project. It is expected that an Enhanced Oil Recovery/Deep Drilling for Oil and Gas Project will soon be implemented while longer term opportunities include transport-related developments, industrial restructuring, and export generation projects. These business opportunities are presented in the World Bank publications, *Monthly Operational Summary* and *Project Technical Data Series*.

Indications of other marketing opportunities were given during a Hungarian Trade Delegation visit to Canada in May 1983. Priorities on which Canadian exporters could capitalize are specialized electronics and components and equipment for energy conservation, mining, and the petrochemical industry. It was also clearly stated that special consideration would be given to firms offering marketing and manufacturing joint-ventures for third market cooperation.

Hungary has a centralized planned economy with most of its imports handled through specialized foreign trade companies (FTCs). A large portion of the business opportunities presented above would likely be handled by the following FTCs:

Nikex Hungarian Trading Company for Products of Heavy Industry
H-1809 Budapest, P.O.B. 128
Hungary

Nikex imports road construction and transportation equipment, metallurgy equipment, and power engines.

Chemokomplex Hungarian Trading Company of Machines and Equipment for the Chemical Industry
H-1389 Budapest, P.O.B. 141
Hungary

Chemokomplex imports equipment and complete plants for the chemical, pharmaceutical, and mineral oil industries.

Agrotek Trading Company for Agricultural Supply
H-1388 Budapest, P.O.B. 66
Hungary

Agrotek imports forestry, agricultural, and material-handling equipment.

Technoimpex Hungarian Machine Industries
Foreign Trade Company
H-1390 Budapest, P.O.B. 183
Hungary

Technoimpex imports machines for the metal-working, paper, plastics, and telecommunication industries.

Should you wish to investigate the Hungarian market, write to the Commercial Section, Canadian Embassy, Budapest, describing your product, usual method of selling, areas of interest, etc., and provide price lists (if appropriate) and about 10 copies of literature. The Canadian Trade Commissioner in Budapest will reply with the addresses of the FTCs in charge of importing your products. It is also recommended that you contact the Trade Commissioner for Hungary, 1350

(continued on page 6)

Fact sheet on Hungary

Population
10.7 million

Languages
Hungarian is the official language; German is also widely spoken.

Travel requirements for Canadians
A valid passport and visa are required; a vaccination certificate is not necessary.

Major centres
Budapest (capital), Miskolc, Debrecen, Szeged, Pecs, Gyor.

Air service
There are no direct flights from Canada to Budapest, but the city is served by most European airlines. Hungary has no domestic air service, however there is good bus and train service to virtually all towns within the country.

General
Hungary is landlocked and straddles the Danube which is a major waterway, carrying significant traffic.

Currency
Hungarian forint (The latest figures show 33 forints to the Canadian dollar.)

Samples
All samples should be declared at Customs at the point of entry where they will be listed and the list stamped. The list has to be produced at the point of exit and will serve as an export permit.



Prices
Quotations should be made in Can.$ or US$ both f.o.b. and c.i.f. European port.

Exhibitions
The Budapest International Fair is held for capital goods in the spring and for consumer goods in the fall.

Total imports from Canada (1982)
$13.7 million

Major items imported from Canada (1982)
wood pulp ($3.1 million), organic chemicals ($2.8 million), raw hides and skins ($2.5 million), and agricultural machinery ($2.3 million)

Sherbrooke Street West, Suite 1510, Montreal, Quebec, H3G 1J1.

Since EDC's original line of credit with Hungary was signed in 1980, allocations thereunder totalled US$ 4.4 million while separate financing amounted to Can.$ 3.1 million. All financing agreements were concluded for the support of Canadian goods and services.

All contracts submitted to EDC for approval under the above financing arrangement must meet EDC's normal requirements, including that of Canadian content. As is the case with any transaction that EDC may finance, exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of commercial discussions. The appropriate contact is

W.J. James, Area Manager
Eastern Europe Department
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

Reading references

Price Waterhouse Information Guide: Doing Business in Eastern Europe

This guide, printed in October 1982, includes a section on Hungary which profiles the country's geography; climate and population; historical background; the economy; currency and exchange rates; and its foreign trade system which includes foreign trading companies, licence agreements, joint ventures and cooperation agreements, and visa and currency regulations.

The guide is available, free of charge, from

Price Waterhouse
Suite 500
255 Albert Street
Ottawa, Ontario K1P 6A9

Information for Canadian Businessmen—Hungary

Subjects treated in this publication include general information on climate, clothing, holidays, hours of business, translation services; currency and customs regulations; the Hungarian economy; foreign trade; and methods of doing business.

Copies are available by writing to

Eastern European Division
Office of Trade Development—Europe
Department of External Affairs
11th Floor
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5

Canada Export Trade Month

Underlining the importance of export trade to the Canadian economy was the recent announcement by Gerald Regan, Minister of State for International Trade, that October 1983 is Canada Export Trade Month.

Exports have built Canada—beginning in the 1600s with the fur trade through to the present with manufactured goods and sophisticated technology. Some two million Canadians—one in five of the labour market—work in areas directly or indirectly related to export trade. Thirty cents of every dollar of Canada's Gross National Product comes from exports.

Canada's exports, in spite of the worldwide recession, were worth $14 billion more than its imports in 1982. Although this figure may appear impressive, it represents a decline of three percent from the 1981 level. In today's competitive world, Canada can't afford such a decline: exports generate and maintain jobs; they stimulate the utilization of unused economic resources; they enhance production efficiency; they improve the current account trade balance and strengthen currency.

Keeping forward momentum in trade requires the best and most innovative efforts of industry, labour, and government, especially in an environment of rugged competition in tight international markets, protectionism, and aggressive foreign innovations in export marketing.

That is the export challenge—to survive in the lean, tough international marketplace where all countries are hungry for customers and investment. Canadian exporters are meeting that challenge, some more aggressively than others, with hard work and a lot of patience, and it is paying off.

Canada Export Trade Month not only underscores the critical role that exports play in our economy but also recognizes the importance of the contributions of individual Canadian exporters who have accepted the export challenge.

Among the many activities taking place during Canada Export Trade Month are the 40th annual convention of the Canadian Export Association (CEA), the Pacific Rim Opportunities Conference III (PROC III), and EDC's 'Let's Talk Risk' workshops (see page 8).

The CEA's 40th annual convention will take place October 16, 17, and 18 at the Chateau Laurier Hotel in Ottawa. Items on the agenda include options in organizing exports presented by three CEA members who will speak on alternative methods for organizing a firm's export activities; a panel discussion o representation of Canadian exporters interests in Washington; and develop ments in government departments an agencies which will be addressed b Marcel Massé, Under Secretary of Stat for External Affairs; Bill Teschke, Deput Minister, ITC/DREE; Sylvain Cloutie Chairman and President of EDC; an Margaret Catley-Carlson, President c CIDA.

Highlighting the CEA's annual dinne on October 17 will be the presentation c the first Canada Export Awards by Geral Regan, Minister of State for Internation Trade.

For more information, contact th CEA at Suite 250, 99 Bank Stree Ottawa, Ontario K1P 6B9; tel.: (61 238-8888.

The Pacific Rim Opportunities Confe ence III will be held at the Calgar Convention Centre on October 5, 6, an 7. Activities include workshops, eac addressing opportunities for trade with investment in each of the 12 markets the Pacific Rim. They have been orga ized along the following sectors: agr culture, food, and fisheries; minin metallurgy, and forestry; energy an chemical products; general manufactu ing; high technology products and se vices; and imports. Each workshop w address opportunities for trade, scope f investment, and the potential for su plying goods or services to the speci sector in the Pacific region.

For more information or for a registr tion form, contact Pacific Basin Ec nomic Council, Canadian Committe Suite 301, 200 Elgin Street, Ottaw Ontario K2P 2J7; tel.: (613) 238-4000

During PROC III, representatives EDC's Export Financing Group will available for private interviews in EDC suite at the Four Seasons Hotel Calgary. Appointments can be made advance by contacting June Domokos EDC's head office before September 2

6&5
working travaillons
together ensemble
Canada

Gemini Fashions of Canada Ltd.

"If you do your job properly, exporting can be most rewarding."

WINNIPEG—"Exporting can be very rewarding if an exporter realizes he can't take anything for granted," says Gary Steiman, president of Gemini Fashions of Canada Ltd., Canada's leading exporter of outerwear for women and children.

"In Canada, if you ship something and it is late, you get it back," he explains. "Overseas, if you ship it and it's late, you *may* get it back—months later, at great expense.

"The same goes for substitutions. In Canada, if the order calls for brown, and you've got beige, you may take a chance. Internationally, you don't take anything for granted. If you do, it's bound to backfire, 99 times out of 100.

"If you don't dot your i's and cross your t's in exporting, you can end up losing very disenchanted, and that's been

> Internationally, you don't take anything for granted.

the case with a lot of apparel manufacturers in Canada. But conversely, if you do your job properly, exporting can be most rewarding."

Gemini with 250 employees, exports about 15 percent of its production which, Mr. Steiman says, is one of the higher percentages in the Canadian apparel industry.

"One of the reasons it's so high is we try to make our export customers feel like domestic customers," he explains. "When an export customer starts worrying about

> Minimize the export customer's apprehension about the mechanics of the sale.

currencies and shipping and things that don't have anything to do with the product *per se*, we say 'Look, don't worry about those things. Tell us what you want and we'll land it on your doorstep'."

Mr. Steiman admits that one of the reasons he is able to do this is that he is a chartered accountant, but he maintains that even someone who isn't should try to find ways to minimize the export customer's apprehension about the mechanics of the sale.

"The onus ought to be on the company selling to handle those details, not on the company buying," he explains.

"We never give the customer any reason to doubt that we can deliver," he says. "We never say 'We don't know how to do that,' or 'You'll have to take care of that.' We say 'No problem. Tell us what you want and we'll arrange it'."

Mr. Steiman says that when Gemini was started in 1972, it didn't try to develop a domestic business first, then export. "We were in the export business right from the beginning," he says. "We knew that Canadian outerwear—coats, jackets, parkas, snowsuits, skiwear, and rainwear—had a good reputation because Canada's climate has such a bad one. So we decided that right from the start, we'd try to sell in countries with climates similar to our own."

In addition to being sold in every major retail outlet across Canada, Gemini products have been sold in such major U.S. stores as Macy's, Bloomingdale's, Lord and Taylor, Hudson's, and Marshall Field. European customers include Marks and Spencer (London), Daells Varehus (Denmark), and La Redoute and Au Printemps (France). In all, the company has exported to more than 17 countries, including Australia, Japan, and Hong Kong.

> Another thing you have to do in exporting is be flexible.

"Another thing you have to do in exporting is be flexible," he says. "Something that works in Canada may not work in another country, and you have to be prepared to adjust the product to the market. Take colors, for instance. The Danes like dark colors like black and green and brown. In Sweden, they like red. Take fit: in France, if it doesn't touch you everywhere, it's too loose; in the States, if it touches you anywhere, it's too tight. Even physical characteristics vary from market to market. In Spain we have to shorten our sleeves, and in Denmark we have to lengthen them. An exporter who isn't listening to the market won't make sales."

Gemini insures its foreign accounts receivable with export credits insurance

> An exporter who isn't listening to the market won't make sales.

from the Export Development Corporation. "It's very important to a company like ours," he says. "Some of our orders are manufactured up to nine months before they're shipped, to fit in with production schedules. If a customer cancels the order or goes insolvent, we're insured."

One of the rewards of exporting is seeing your product accepted in another country. "In Denmark, a country of five-and-a-half million, we sold 11,000 garments to one customer," he says. "You can imagine how that translates to the streets of Copenhagen."



Bill Griesz arranges pattern pieces, by computer, onto a marker layout. The pattern pieces are then printed full size on sheets of paper; these are placed on top of fabric to be cut by cutters.

Forewarned is forearmed

Let's Talk Risk . . .

Insolvency, political instability, currency restrictions . . . these are just three of many risks that could affect your exporting endeavours and prove disastrous to your business. And the risks *are* escalating. For example, claims paid by EDC for the first and second quarters of 1983 were up 48 percent over the same period last year.

You don't have to be one of the hard-luck stories, not if you're well-prepared. 'Let's Talk Risk' is what EDC wants to do and that is the theme of a series of workshops that will be taking place across the country beginning October 3.

Where and what the risks are, what problems are in the foreseeable future, how big the risks are, and how to manage these risks in the eighties are some of the subjects that will be covered. Additionally, an overview of economic conditions around the world and emerging global trends will be presented at some of the workshops by EDC's chief economist, François Jeanjean, and at others, by Peter Bailey, EDC's assistant chief economist.

Atlantic Region

Workshops being held in the Atlantic Region are scheduled to complement workshops being sponsored by the Canadian Commercial Corporation (CCC) on the same day and at the same location.

EDC's workshops, which require a registration fee of $25 per participant, are afternoon sessions that begin with registration and a light lunch at 12:30 and will end with an informal reception, jointly sponsored with the CCC, from 4:00 to 5:00.

To facilitate discussion, the workshops are geared to a limited number of participants so you should book in advance by calling the Atlantic Region Office in Halifax, N.S., at (902) 429-0426, and send the attached registration card with your cheque to Atlantic Region Office, Export Development Corporation, Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg., 1791 Barrington St., Halifax, N.S., B3J 3L1.

For more information on the CCC's workshops, contact Mrs. Sherry Lillico c the CCC at 7C1, Phase III, Place du Po tage, Ottawa, Ontario, K1A 0S6; tel (819) 997-5714.

Ontario, Quebec, and Western Regions

These workshops, with the exception c the one being held in Saskatoon, a afternoon sessions which begin with regi tration and a light lunch at 12:00 and en with an informal reception from 4:00 t 5:00. A registration fee of $25 per part cipant is required. To facilitate discussio the workshops are geared to a limite number of registrants so you should boo early by phoning the appropriate regio office. (See addresses on page 2.)

Atlantic Region		
Halifax	Monday, October 3	Citadel Inn
St. John's	Tuesday, October 4	Holiday Inn
Moncton	Thursday, October 6	Hotel Beauséjour
Ontario, Quebec, and Western Regions		
Edmonton	Monday, October 17	Four Seasons
Calgary	Tuesday, October 18	Château Airport
Vancouver	Thursday, October 20	Four Seasons
Winnipeg	Monday, October 24	Delta Winnipeg
Saskatoon*	Wednesday, October 26	Bessborough Hotel
Ottawa	Tuesday, November 1	Chateau Laurier
Toronto	Wednesday, November 2	Airport Hilton
London	Thursday, November 3	Ramada Inn
Montreal	Tuesday, November 15	Queen Elizabeth Hotel

*begins at 8:30AM followed by an informal reception and a light lunch from 12:30 to 1:30



LET'S TALK RISK—REGISTRATION CARD

Cheques should be made payable to the EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION and should be received no later than one week prior to the workshop you are attending.

To ensure a seat at the workshop, book in advance by phone and send this registration card and your cheque to the appropriate region office. Offices and telephone numbers are listed on page 2.

Name _____

Title _____ Tel. ( ) _____

Company _____

Address _____

_____

Workshop location _____ Date _____

Countries interested in discussing _____

_____

EDC provides service in the official language of your choice.

Language of preference ☐ English ☐ French ☐ Either

Mieux vaut prévenir que guérir
Risquez avec assurance

Insolvabilité, instabilité politique, restrictions de change . . . voilà seulement trois exemples des nombreux risques auxquels vous vous exposez pendant vos opérations à l'exportation et qui peuvent avoir des conséquences désastreuses pour vos affaires. Et les risques *augmentent*. En effet, les sinistres réglés par la SEE au cours des premier et deuxième trimestres de 1983 étaient en hausse de 48 % par rapport à la même période, l'année dernière.

Vous pouvez éviter le pire si vous êtes muni de l'assurance appropriée. "Risquez avec assurance", voilà le thème d'une série d'ateliers que vous propose la SEE d'un bout à l'autre du pays, à partir du 3 octobre.

Il sera notamment question des types de risques, des problèmes qui peuvent survenir dans un avenir prévisible, de la taille des risques et de la gestion des risques dans les années 80. En outre, M. François Jean-jean, économiste en chef à la SEE, ou M. Peter Bailey, économiste en chef adjoint, donneront un exposé sur la conjoncture internationale et les principales tendances économiques.

Région de l'Atlantique

Les ateliers de la SEE dans la région de l'Atlantique complètent ceux qu'offre la Corporation commerciale canadienne (CCC) à la même date et au même endroit.

Les ateliers de la SEE ont lieu l'après-midi et les frais de participation sont de 25 $ par personne. L'inscription et un repas léger ont lieu à 12 h 30 et l'atelier se termine par une petite réception donnée en collaboration avec la CCC, de 16 h à 17 h.



Afin de faciliter la discussion, les ateliers regroupent un nombre limité de participants. Nous vous suggérons donc de réserver votre place à l'avance en téléphonant au bureau de la région de l'Atlantique, à Halifax, au (902) 429-0426 et d'envoyer la fiche d'inscription ci-jointe accompagnée de votre chèque à la SEE, Succursale régionale de l'Atlantique, bureau 1401, Toronto-Dominion Bank Building, 1791, rue Barrington, Halifax (N.-É.) B3J 3L1.

Pour plus de renseignements au sujet des ateliers organisés par la CCC, veuillez communiquer avec M^me^ Sherry Lillico au 7C1, Phase III, Place du Portage, Ottawa (Ontario) K1A 0S6; téléphone : (819) 997-5714.

Régions de l'Ontario, du Québec et de l'Ouest

Les ateliers se donnent l'après-midi, à l'exception de celui de Saskatoon. Ils débutent par l'inscription et un repas léger à 12 h et se terminent par une petite réception de 16 h à 17 h. Les frais de participation sont de 25 $ par personne. Afin de faciliter la discussion, les ateliers regroupent un nombre limité de participants. Nous vous suggérons donc de vous inscrire au plus tôt en téléphonant à la succursale de votre région. (Voir les adresses en page 2.)

Région de l'Atlantique		
Halifax	le lundi 3 octobre	Citadel Inn
St-Jean	le mardi 4 octobre	Holiday Inn
Moncton	le jeudi 6 octobre	Hôtel Beauséjour
Régions de l'Ontario, du Québec et de l'Ouest		
Edmonton	le lundi 17 octobre	Quatre Saisons
Calgary	le mardi 18 octobre	Château Airport
Vancouver	le jeudi 20 octobre	Quatre Saisons
Winnipeg	le lundi 24 octobre	Delta Winnipeg
Saskatoon*	le mercredi 26 octobre	Hôtel Bessborough
Ottawa	le mardi 1^er^ novembre	Château Laurier
Toronto	le mercredi 2 novembre	Airport Hilton
London	le jeudi 3 novembre	Ramada Inn
Montréal	le mardi 15 novembre	Reine Elizabeth

*commence à 8 h 30, suivi d'une réception et d'un repas léger de 12 h 30 à 13 h 30.

FICHE D'INSCRIPTION—RISQUEZ AVEC ASSURANCE

Veuillez libeller votre chèque à l'ordre de la SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS et le faire parvenir au plus tard une semaine avant la date de l'atelier auquel vous participerez.

Pour réserver votre place, téléphonez au plus tôt et faites parvenir la fiche d'inscription ainsi que votre chèque à la succursale appropriée. Les adresses et numéros de téléphone se trouvent en page 2.

Nom _____

Titre _____ Tél. : (___) _____

Entreprise _____

Adresse _____

_____

Ville de l'atelier _____ Date _____

Pays qui vous intéressent _____

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix.

Préférence : ☐ anglais ☐ français ☐ sans importance

Gemini Fashions of Canada Ltd.

« Si vous ne laissez rien au hasard, l'exportation peut vraiment en valoir la peine. »

WINNIPEG—L'exportation peut vraiment en valoir la peine, pour autant qu'on ne laisse rien au hasard, selon M. Gary Steiman, président de Gemini Fashions of Canada Ltd., le plus gros exportateur canadien de vêtements de dessus pour femmes et enfants.

« Au Canada, si vous expédiez une marchandise en retard, on vous la retourne, explique-t-il. À l'étranger, si votre commande parvient au client en retard, il se PEUT qu'on vous la retourne, mais seulement après plusieurs mois et à grands frais. »

« C'est la même chose pour les articles de remplacement. Au Canada, si le client commande du brun et que vous lui envoyez du beige, vous courez un risque. Sur le marché international, vous ne pouvez pas vous permettre ce risque, sinon ça vous retombe sur le nez, quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent. »

« L'exportateur qui ne s'attache pas au moindre détail s'expose à des surprises, comme cela a été le cas pour de nombreux fabricants de vêtements au Canada. Par contre, si vous ne laissez rien au hasard, l'exportation peut vraiment en valoir la peine. »

Gemini, qui compte 250 employés, exporte environ 15 % de sa production. Selon M. Steiman, c'est là un des pourcentages les plus élevés dans l'industrie canadienne du vêtement.

« Ce pourcentage est élevé parce que nous voulons donner le même service à nos clients étrangers qu'à ceux d'ici, explique le président. À l'étranger, nos clients n'ont pas à s'inquiéter du taux de change, des modalités d'expédition et d'autres questions qui n'ont rien à voir avec le produit lui-même. Nous les déchargeons de ces responsabilités. Nous leur demandons leurs besoins exacts et faisons toutes les démarches appropriées à leur place. »

M. Steiman admet que s'il peut offrir un tel service, c'est parce qu'il est comptable agréé. Il estime toutefois que l'exportateur qui n'en est pas un devrait néanmoins s'efforcer d'apaiser les inquiétudes du client qui appréhende les détails de la vente.

Pour M. Steiman, « Tous ces détails devraient être pris en charge par l'entreprise qui vend la marchandise, et non par l'acheteur ».

« Le client ne doit jamais douter de notre capacité d'assurer la livraison de la marchandise, dit-il. Nous ne lui disons jamais que nous n'avons pas de solution à un problème, que c'est à lui de se démener. Nous lui offrons toujours notre aide et c'est nous qui nous occupons des détails pertinents. »

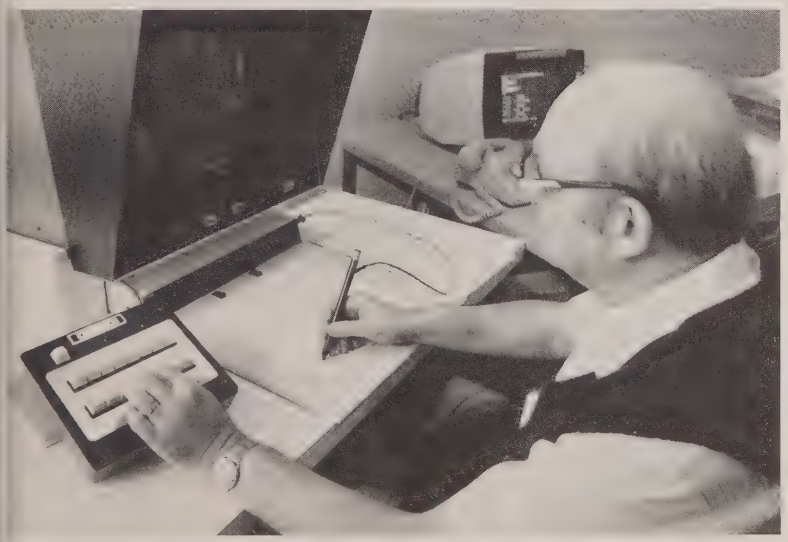
M. Steiman raconte que depuis la naissance de l'entreprise, en 1972, celle-ci n'avait pas simplement misé sur le marché intérieur, mais aussi sur l'exportation. « Nous nous sommes lancés dans l'exportation dès le début, dit-il. Nous savions que les vêtements de dessus fabriqués au Canada—manteaux, vestes, anoraks, combinaisons de neige, vêtements de ski et de pluie—avaient déjà fait leurs preuves, en raison des rigueurs de notre climat. Dès le début, nous avons donc axé notre stratégie de vente sur les pays dont le climat est semblable au nôtre. »

Les produits Gemini se trouvent chez tous les grands détaillants canadiens, mais aussi dans les grands magasins américains tels que Macy's, Bloomingdale's, Lord and Taylor, Hudson's et Marshall Field. Parmi ses clients européens, citons Marks and Spencer (Londres), Daells Varehus (Danemark), La Redoute et Au Printemps (France). En tout, l'entreprise a exporté à plus de 17 pays, y compris l'Australie, le Japon et Hong Kong.

« Pour exporter, il faut pouvoir faire preuve de souplesse, précise encore M. Steiman. Ce qui se vend bien au Canada ne connaît pas nécessairement le même sort dans un autre pays. Il faut pouvoir adapter le produit au marché visé. Par exemple, en ce qui concerne les couleurs, les Danois préfèrent le foncé, comme le noir et le vert, alors que les Suédois ont un penchant marqué pour le rouge. Pour ce qui est de l'ajustement, en France, si la coupe n'est pas ajustée au corps, le vêtement est trop large; aux États-Unis, s'il fait comme un gant, il est trop serré. Même les longueurs varient d'un pays à l'autre. Pour l'Espagne, nous devons raccourcir les manches; pour le Danemark, nous devons les rallonger. L'exportateur qui n'est pas attentif aux exigences du marché ne fera pas de ventes. »

Gemini assure ses créances sur l'étranger grâce à une assurance-crédit à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportation. « C'est primordial pour une entreprise comme la nôtre, dit-il. Certains de nos produits sont fabriqués neuf mois avant leur date d'expédition prévue, à cause de notre échéancier de production. Si le client annule sa commande ou fait faillite, nous sommes donc protégés. »

Une des grandes joies de l'exportateur est de voir l'accueil qu'un autre pays réserve à son produit. « Au Danemark, qui compte cinq millions et demi d'habitants, nous avons vendu 11 000 vêtements à un seul client, précise M. Steiman. Vous voyez d'ici l'effet dans les rues de Copenhague. »



Bill Griesz dispose le plan de coupe des pièces d'un patron sur un écran de visualisation. Les pièces du patron sont ensuite imprimées pleine grandeur sur des feuilles de papier, puis placées sur le tissu qui sera taillé par les coupeurs.

6&5
travaillons working
ensemble together
Canada

commercial de la Hongrie (1350, rue Sherbrooke ouest, bureau 1510, Montréal, Québec, H3G 1J1).

Depuis que la SEE a signé sa première ligne de crédit avec la Hongrie, en 1980, les affectations se sont élevées à 4,4 millions $ É.-U. et le financement distinct, à 3,1 millions $ Can. Tous les accords de financement conclus visent à appuyer la vente de biens et services canadiens.

À noter que les contrats soumis à l'approbation de la SEE dans le cadre de ces accords de financement doivent répondre aux critères normaux de teneur canadienne de la SEE. Comme c'est le cas pour toutes les opérations financées par la SEE, les exportateurs sont priés de communiquer avec la SEE dès le début des discussions commerciales en s'adressant à :

W.J. James, Directeur
Service de l'Europe orientale
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Télex : 053-4136

Sources de référence

Price Waterhouse Information Guide: Doing Business in Eastern Europe

Ce guide, publié en octobre 1982, comporte une section sur la Hongrie. On y trouve une description de la géographie, du climat, de la population, de l'histoire, de l'économie, de la devise et du taux de change ainsi que du commerce extérieur de ce pays, et notamment des sociétés de commerce extérieur, des accords de licence, des entreprises en participation, des accords de coopération et des règlements concernant les visas et les devises.

Vous pouvez vous procurer gratuitement *Doing Business in Eastern Europe* en vous adressant à :

Price Waterhouse
255, rue Albert, bureau 500
Ottawa (Ontario) K1P 6A9

Information à l'intention des hommes d'affaires canadiens—Hongrie

Dans cette publication, on trouve des renseignements généraux sur le climat; la tenue vestimentaire; les jours fériés; les heures d'ouverture des bureaux et des magasins; les services de traduction; les formalités de change et de douane; l'économie; le commerce extérieur et la façon de faire des affaires en Hongrie.

Vous pouvez vous procurer cette publication en écrivant à :

Division de l'Europe de l'Est
Direction générale de l'expansion du commerce—Europe
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen, 11e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Le mois du commerce extérieur au Canada

En vue de souligner l'importance des exportations pour l'économie canadienne, l'honorable Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, a annoncé récemment que le mois d'octobre 1983 sera le mois du commerce extérieur au Canada.

Les exportations contribuent depuis longtemps à la croissance économique du Canada, depuis le commerce des fourrures au XVIIe siècle jusqu'à l'exportation de biens fabriqués et de techniques de pointe de nos jours. Quelque deux millions de Canadiens, soit un sur cinq sur le marché du travail, œuvrent dans des secteurs liés directement ou indirectement au commerce d'exportation. Sur chaque dollar du produit national brut du Canada, trente cents viennent des exportations.

En 1982, malgré la récession internationale, le volume des exportations canadiennes a dépassé de 14 milliards $ celui des importations. Même si ce chiffre peut sembler élevé, il représente une baisse de 3 % par rapport à 1981. Dans la conjoncture actuelle, marquée par une vive concurrence, le Canada ne peut se permettre une telle baisse, car les exportations jouent un rôle prépondérant dans la création et le maintien d'emplois; de plus, elles stimulent l'emploi de ressources économiques inutilisées, augmentent l'efficacité de la production, améliorent la balance du compte courant et raffermissent la monnaie nationale.

Pour assurer la croissance du commerce d'exportation, il faut que l'industrie, les travailleurs et l'État redoublent d'efforts, surtout lorsque la conjoncture est dominée par la concurrence, le protectionnisme et le dynamisme dont font preuve certains pays pour promouvoir leurs exportations.

Les exportateurs doivent surmonter un défi de taille! Ils doivent survivre quand la concurrence internationale se livre une lutte de plus en plus acharnée pour s'arracher des clients et des investissements de moins en moins nombreux. Les exportateurs canadiens réussissent à faire bonne figure malgré tout. Certains sont plus dynamiques que d'autres, mais grâce à leur travail acharné et à leur persévérance, tous sortent gagnants.

Le mois du commerce extérieur au Canada veut souligner non seulement le rôle prépondérant des exportations dans notre économie, mais aussi la contribution remarquable de certains exportateurs canadiens qui ont réussi à relever le défi.

De nombreuses activités seront organisées au cours du mois du commerce extérieur. Il y aura notamment le 40e congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation (ACE), la Conférence sur les débouchés dans le Pacifique III et les ateliers de la SEE sur les assurances (voir page 8).

Le 40e congrès annuel de l'ACE aura lieu du 16 au 18 octobre 1983, au Château Laurier, à Ottawa. Trois membres de l'ACE traiteront des divers moyens d'organiser les activités d'exportation d'une entreprise. Il y aura également une table ronde sur la représentation des intérêts canadiens à Washington, tandis que M. Marcel Massé, sous-secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Bill Teschke, sous-ministre du MIC et du MEER, M. Sylvain Cloutier, président du conseil et président de la SEE, ainsi que Mme Margaret Catley-Carlson, présidente de l'ACDI, feront le point des initiatives prises par les ministères et les organismes publics.

À l'occasion du dîner annuel de l'ACE, qui se tiendra le 17 octobre, l'honorable Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, procédera pour la première fois à la remise des prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez communiquer avec l'ACE, bureau 250, 99, rue Bank, Ottawa (Ontario) K1P 6B9, tél. : (613) 238-8888.

La Conférence sur les débouchés dans le Pacifique III aura lieu au centre des congrès de Calgary, du 5 au 7 octobre 1983. Les ateliers traiteront des débouchés commerciaux et des investissements dans les douze marchés de la région du Pacifique. Ces ateliers sont classés par secteur soit : agriculture, alimentation et pêcheries; mines, métallurgie et foresterie; énergie et produits chimiques; fabrication produits et services de haute technologie et importations. Chaque atelier portera sur les perspectives d'activité commerciale et d'investissements ainsi que sur les possibilités d'exportation de biens et services à chaque secteur de la région du Pacifique.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou un formulaire d'inscription, veuillez vous adresser au Comité canadien du Conseil économique des pays riverains du Pacifique, bureau 301, 200, rue Elgin, Ottawa (Ontario) K2P 2J7, tél. : (613) 238-4000.

Les représentants du Groupe du Financement à l'exportation de la SEE se rendront à Calgary pour y rencontrer individuellement les délégués, à la suite réservée par la SEE au Quatre Saisons. Pour prendre rendez-vous, il suffit de s'adresser à June Domokos, au siège social de la SEE, avant le 29 septembre.

Hongrie

Perspectives d'exportation

En août 1983, la SEE a renouvelé une ligne de crédit de 10 millions $ É.-U. avec la Banque Magyar Nemzeti, la banque nationale de Hongrie. Cette ligne de crédit permet de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus à des acheteurs hongrois. Dans le cas de projets de plus grande envergure, la banque nationale de Hongrie pourrait envisager des prêts distincts.

L'économie hongroise est souvent considérée, parmi celles de l'Europe de l'Est, comme étant la plus ouverte aux pays industrialisés du monde occidental. Elle est fortement tributaire du commerce, puisque 40 % du produit intérieur brut se rattache aux exportations. La Hongrie possède peu de ressources naturelles, mis à part ses gisements de bauxite, de charbon et de lignite, certains hydrocarbures et des conditions propices à l'agriculture. Elle s'est industrialisée et est passée de l'industrie légère (textiles et conditionnement des aliments, par exemple) à l'industrie lourde (produits chimiques, métallurgie et génie notamment). Compte tenu de la récession économique mondiale, les priorités d'investissement de la Hongrie en 1982 se sont tournées vers la rationalisation de la consommation énergétique, le recyclage des matières premières et le développement des industries d'appui aux secteurs axés sur l'exportation.

Depuis l'adhésion de la Hongrie au Fonds monétaire international et à la Banque mondiale, en 1982, de grands projets sont maintenant en cours dans divers domaines, sous les auspices de la Banque mondiale. Des appels d'offres ont été lancés au début de 1983 pour un projet de conservation et de diversification de l'énergie industrielle ainsi qu'un projet de mécanisation et d'entreposage des céréales. On prévoit la réalisation prochaine d'un projet de récupération du pétrole et de forage à grande profondeur pour les gisements de pétrole et de gaz naturel. Les débouchés à long terme comprennent également des projets de mise en valeur des transports, de restructuration industrielle et de stimulation des exportations. Pour plus de renseignements à ce sujet, veuillez consulter le "Monthly Operational Summary" et le "Project Technical Data Series", publiés par la Banque mondiale.

D'autres possibilités ont été évoquées lors du passage de la délégation commerciale hongroise au Canada, en mai 1983. Les exportateurs canadiens pourraient miser surtout sur le matériel électronique et les éléments d'assemblage spécialisés, le matériel pour la conservation de l'énergie, les mines et l'industrie pétrochimique. Les Hongrois ont clairement indiqué leur intérêt pour les entreprises offrant des possibilités de coparticipation à la commercialisation et à la fabrication sur un tiers marché.

La Hongrie possède une économie planifiée centralisée, et une grande partie de ses importations se fait par l'entremise de sociétés spécialisées en commerce extérieur. La majeure partie des perspectives commerciales indiquées ci-dessus relève d'une des sociétés de commerce extérieur suivantes :

Nikex, Société de commerce extérieur pour les produits de l'industrie lourde
H-1809 Budapest, C.P. 128
Hongrie

Nikex importe du matériel de transport et de construction de routes, de l'équipement métallurgique et des moteurs.

Chemokomplex, Société hongroise de commerce extérieur pour la machinerie et l'outillage destinés à l'industrie chimique
H-1389 Budapest, C.P. 141
Hongrie

Chemokomplex importe de l'équipement et des usines complètes pour l'industrie chimique, pharmaceutique et d'huile minérale.

Agrotek, Société hongroise de commerce extérieur pour les produits agricoles
H-1388 Budapest, C.P. 66
Hongrie

Agrotek importe de l'équipement forestier, agricole et de manutention des matériaux.

Technoimpex, Société hongroise de commerce extérieur pour les industries et la machinerie
H-1390 Budapest, C.P. 183
Hongrie

Technoimpex importe des machines pour l'industrie de la métallurgie, du papier, des plastiques et des télécommunications.

Si le marché hongrois vous intéresse, il suffit d'écrire à la délégation commerciale de l'ambassade du Canada à Budapest et de lui envoyer une description de votre produit, de vos méthodes habituelles de vente et de vos champs d'intérêt, ainsi qu'une liste de prix (s'il y a lieu) et une dizaine d'exemplaires de vos brochures d'information. Le délégué commercial du Canada à Budapest vous fera parvenir les adresses des sociétés de commerce extérieur responsables de l'importation de vos produits. Il est également recommandé d'entrer en contact avec le délégué

Fiche documentaire sur la Hongrie

Population : — 10,7 millions.

Langues : — Le hongrois est la langue officielle et l'allemand est très répandu.

Formalités pour les Canadiens : — Être muni d'un passeport et d'un visa en règle; le certificat de vaccination n'est pas obligatoire.

Principaux centres : — Budapest (la capitale), Miskolc, Debrecen, Szeged, Pécs, Gyor.

Service aérien : — Il n'y a pas de vol direct reliant le Canada à Budapest, mais la capitale est desservie par la plupart des lignes aériennes européennes. La Hongrie ne possède pas de service aérien national, mais de nombreux autobus et trains relient à peu près toutes les villes du pays.

Généralités : — La Hongrie, qui n'a pas d'accès à la mer, est traversée par le Danube, où le trafic est fort important.

Devises : — L'unité monétaire est le forint. D'après les dernières statistiques, le taux de change est de 33 forints pour un dollar canadien.

Échantillons commerciaux : — Tous les échantillons doivent être déclarés à la douane au point d'entrée. Les douaniers en dressent la liste sur laquelle ils apposent leur cachet officiel. Cette liste



doit être présentée au point de sortie et tient lieu de licence d'exportation.

Prix : — Les prix doivent être soumis en dollars canadiens ou américains, F.A.B. et C.A.F. port européen.

Expositions : — La Foire internationale de Budapest a lieu une première fois en mai, comme foire de biens d'équipement, et une deuxième fois en septembre, comme foire de biens de consommation.

Total des importations en provenance du Canada (1982) : — 13,7 millions $.

Principaux produits importés du Canada (1982) : — Pâte de bois (3,1 millions $), produits chimiques organiques (2,8 millions $), cuirs et peaux bruts (2,5 millions $), et machines agricoles (2,3 millions $).

Avantages, pour vous et pour l'acheteur, du programme simplifié d'achat de billets à ordre et du programme de forfaitage

Pour vous

- Mécanismes de financement simples, rapides et à taux fixe, concurrentiel avec le prix d'achat établi par le Consensus pour les opérations à moyen terme dont la période de remboursement ne dépasse pas cinq ans.
- Augmentent vos liquidités et vous déchargent d'un passif éventuel.
- Éliminent les risques de fluctuation de change, les risques de non-transfert et les risques politiques.
- En raison de la garantie exigée, les documents sont réduits au minimum, ce qui accélère l'étude de la demande.
- Éliminent les honoraires juridiques puisqu'on utilise des billets à ordre internationaux.
- Aucun recours contre vous.
- Excellent contrôle sur les modalités financières.

Pour l'acheteur

- Paiement des biens et services pouvant être échelonné sur un maximum de cinq ans.
- Financement à taux fixe.
- Rapidité.
- Simplicité des documents.

fait parvenir, précisant les modalités aux termes desquelles la SEE est disposée à acheter les billets de l'acheteur;

• les billets à ordre à titre de preuve de la dette de l'acheteur;

• pour le programme de forfaitage, une garantie ou un aval d'une banque agréée par la SEE.

Pour que les paiements puissent vous être versés, nous exigeons aussi certains documents, à savoir :

• spécimens des signatures et autorisation des représentants de l'exportateur, de l'acheteur et du garant;

• documents courants pour les versements (factures, preuve d'exportation et preuve de réception de l'acompte).

Comme pour tous les services de financement de la SEE, il y a des critères de teneur canadienne à respecter. Toutefois, en vue d'accélérer l'étude des demandes, nous avons simplifié la déclaration de teneur canadienne en ce qui concerne les opérations inférieures à un million de dollars canadiens.

Lorque vous préparez la proposition que vous soumettrez à l'acheteur, vous devez tenir compte de certains facteurs commerciaux et financiers. Au nombre des facteurs financiers, il y a la commission d'encours de la SEE ainsi que les autres commissions et frais, conformément aux pratiques bancaires courantes. Nous vous suggérons donc de communiquer avec la SEE dès le début de l'élaboration de votre opération.

Pour de plus amples renseignements sur le programme simplifié d'achat de billets à ordre, le programme de forfaitage et le programme d'achat de billets, vous pourrez consulter la circulaire d'information consacrée à ces programmes qui devrait paraître fin septembre. Entre temps, si vous désirez discuter avec nous de ces programmes, n'hésitez pas à communiquer avec le directeur de la SEE chargé de la région où vous désirez exporter. Les régions sont réparties comme suit : Amérique du Sud (Ouest), Amérique du Sud (Est), Mexique et Amérique centrale, États-Unis et Caraïbes, Europe orientale, Europe occidentale, Pacifique, Asie, Afrique du Nord et de l'Ouest, Moyen-Orient et Afrique de l'Est.

Exemples de produits qui peuvent être financés aux termes du programme simplifié d'achat de billets à ordre et du programme de forfaitage

biens d'équipement—machines et équipement de production d'électricité, machines spéciales destinées à certaines industries, notamment matériel scientifique et dispositifs de commande, machines d'usinage des métaux, machines de bureau, matériel mécanographique, matériel de télécommunications et machines électriques diverses.

biens d'équipement apparentés—(machines, équipement et véhicules)—pompes, moteurs électriques, voitures, camions, chariots élévateurs à fourche, tracteurs, moissonneuses-batteuses, débusqueurs, couteaux et ramasseurs, niveleuses, véhicules de terrassement, rouleaux, camions-citernes et remorques.

produits intermédiaires—composantes, pneus de camions, roulements à billes, briques réfractaires, acier de construction, tours de distribution d'électricité.

biens de consommation—appareils ménagers tels que réfrigérateurs, climatiseurs, téléphones, fourneaux et cuisinières (distincts des appareils semblables utilisés à des fins industrielles).

Améliorations apportées à la commission d'encours

Le remplacement des frais de financement et de service par la commission d'encours, le 1er janvier dernier, est une innovation couronnée de succès. La SEE a apporté d'autres modifications qui permettront d'atteindre encore plus facilement l'objectif initial de cette commission qui est d'offrir aux exportateurs un barème simple, équitable, sûr et concurrentiel.

Il a été établi que si la SEE acceptait à la demande de l'exportateur, d'assumer un risque plus élevé en ce qui concerne l'emprunteur ou la durée du risque, la commission devrait être redressée en conséquence.

La SEE reconnaît maintenant d'autres cas qui entraînent une modification du coût de la commission d'encours. Ainsi si la durée du risque négociée entre la SEE et l'emprunteur est plus courte que la période utilisée par la SEE pour calculer le coût de la commission d'encours accepté par l'exportateur, ou si la qualité de l'emprunteur change de « commercial » à « souverain » après l'acceptation du montant de la commission par l'exportateur, la commission d'encours est recalculée en fonction de la durée du risque la plus courte ou en tenant compte de la qualité de l'emprunteur souverain. Elle est alors proposée officiellement à l'approbation de l'exportateur.

La commission d'encours tient compte des risques-pays, de la qualité de l'emprunteur et de la durée du financement. Les risques-pays déterminent en grande partie les frais d'encours perçus. Ainsi dans le cas où un tiers garantit une opération financée par la SEE, la SEE a établi que la catégorie du risque-pays du garant sera utilisée pour déterminer la commission d'encours relative à l'opération.

Il est maintenant établi que la commission d'encours n'est pas perçue dans le cas d'une opération garantie par la SEE mais financée par une banque commerciale à un taux flottant. Dans ce cas, la SEE exige plutôt de la banque une commission de garantie calculée en fonction de la marge proposée par la banque à l'emprunteur.

Ces modifications ont été apportées à la circulaire d'information n° 83-1 de la SEE : *Financement à l'exportation—Commission d'encours* (rév. juillet 1983) que l'on peut obtenir du siège social ou de l'une des succursales régionales de la SEE.

Le nouveau programme d'achat de billets à ordre, un atout de plus pour l'exportateur

Vous avez trouvé un acheteur à l'étranger qui offre d'excellentes garanties. Il veut s'approvisionner chez vous et payer la marchandise au moyen de billets à ordre. Vous désirez lui offrir un montage financier dont la période de remboursement peut aller jusqu'à cinq ans et qui vous permet d'échanger ces billets contre du comptant, sans recours ultérieur contre vous.

Que faire? À qui s'adresser? Vous pourriez songer au programme simplifié d'achat de billets à ordre de la SEE ou au programme modifié de forfaitage, qui vous permettront de conclure rapidement une petite opération simple. En effet, dans notre programme de forfaitage, nous avons remplacé l'escompte par un taux d'intérêt simple. Nous avons conservé notre programme d'achat de billets à ordre pour les opérations plus complexes nécessitant des documents plus élaborés. Ces trois mécanismes de financement, à savoir le programme simplifié d'achat de billets à ordre, le forfaitage et l'achat de billets font tous partie du programme d'achat de billets de la SEE.

Le programme simplifié d'achat de billets à ordre et le programme de forfaitage devraient rendre les exportateurs plus concurrentiels, d'autant plus qu'ils comblent une lacune sur le marché du financement à l'exportation à taux fixe et à moyen terme. De plus, ils facilitent la conclusion de petites opérations simples qui n'exigent pas de financement à long terme.

Ce qui caractérise ces mécanismes, c'est leur simplicité, autant pour vous que pour nous. Comme l'acheteur constitue un risque de crédit de premier ordre, les opérations peuvent être réglées rapidement, à un taux compétitif et moyennant un minimum de documents justificatifs.

Aux termes de ces deux mécanismes, la SEE finance 85 % de la valeur des opérations qui ne dépasse pas un million de dollars canadiens. Après étude de chaque cas, la SEE pourra accepter de financer des opérations supérieures à ce montant pourvu qu'elles restent simples. La période de remboursement devrait varier d'un à cinq ans, bien qu'une opération nécessitant une période de remboursement plus longue puisse être envisagée. Peu importe le mécanisme, il n'y a aucun recours contre les exportateurs. Ainsi, vous n'avez plus aucune responsabilité en ce qui concerne le paiement de l'opération d'exportation une fois que vous en avez reçu le règlement intégral. La SEE examinera la possibilité d'acheter des billets à ordre libellés en dollars canadiens, américains ou dans d'autres devises acceptables. Les produits susceptibles d'être financés par ces mécanismes comprennent les biens d'équipement, les biens d'équipement apparentés, les produits intermédiaires et même des biens de consommation (voir l'encadré, page suivante), ainsi que les services. Puisque ces mécanismes font appel à des crédits-fournisseurs, vous pouvez fixer le prix des billets à ordre ainsi que le taux d'intérêt que vous désirez offrir à votre acheteur, compte tenu de la concurrence. Il est évident que notre offre de financement à l'appui d'une opération envisagée aux termes de ces mécanismes tiendra compte du rendement exigé par la SEE, conformément aux obligations internationales contractées par le Canada.

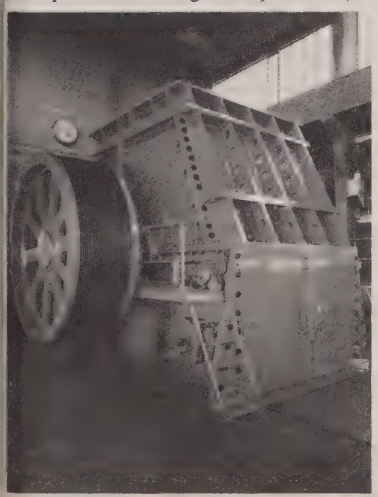
Le programme simplifié d'achat de billets à ordre et le programme de forfaitage sont, de fait, très semblables. Tout ce qui les distingue, c'est la garantie exigée. Examinons ces deux programmes de plus près ainsi que les moyens qui vous permettront de les utiliser efficacement pour appuyer vos opérations à l'exportation.

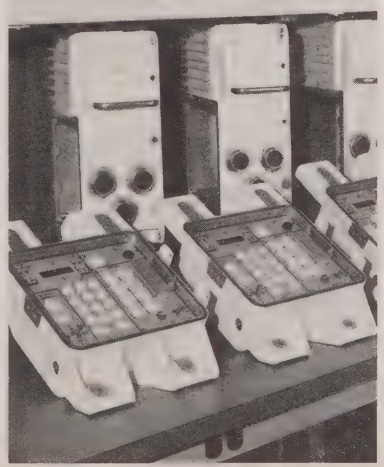
Si l'acheteur jouit de la pleine confiance d'un pays solvable ou dispose d'une garantie émise par la banque centrale d'un pays solvable, ou s'il constitue un risque de crédit commercial reconnu internationalement, le programme simplifié d'achat de billets à ordre peut être le mécanisme de financement tout indiqué pour appuyer l'opération.

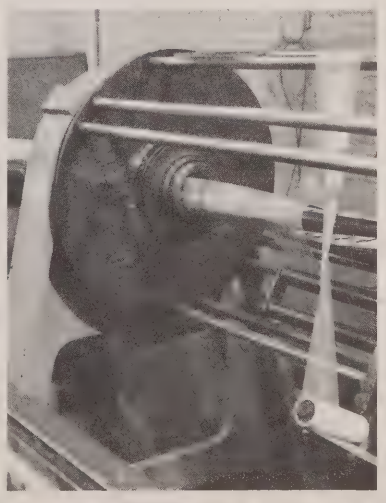
Toutefois, si l'acheteur ne possède pas la garantie nécessaire pour se prévaloir du programme simplifié d'achat de billets à ordre, la SEE exigera une garantie d'une banque de premier ordre et vous pourrez alors recourir au programme de forfaitage. Par garantie d'une banque de premier ordre, on entend une garantie irrévocable et inconditionnelle de remboursement de la créance en cas de défaut de paiement de l'acheteur qu'une institution financière remet à la SEE. Dans certains pays, un aval d'une banque ou d'une institution financière de premier ordre est le type de garantie le plus courant et peut donc être jugé acceptable ou même parfois préférable par la SEE. Le directeur du Groupe du Financement à l'exportation de la SEE avec qui vous faites affaire vous fournira, sur demande, la liste des banques agréées qui ont été désignées comme banques de premier ordre. Cette liste comprend des banques nationales dans le pays de l'acheteur ainsi que des banques internationales.

Aux termes du programme simplifié d'achat de billets à ordre et du programme de forfaitage, les documents-clés exigés se limitent à :

- la lettre d'intérêt de la SEE;
- la lettre d'offre que la SEE vous a







ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication mensuelle du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sinistres réglés

Au cours des premier et deuxième trimestres de 1983, la SEE a réglé 105 demandes d'indemnisation pour un total de 7,7 millions $ Can. Durant la même période en 1982, on comptait 71 demandes, d'une valeur globale de 1,6 million $ Can.

On peut s'attendre à ce que la hausse considérable des demandes d'indemnisation, qui a commencé pendant le troisième trimestre de 1982, se poursuive tant que la conjoncture mondiale ne se sera pas stabilisée.

Au cours du deuxième trimestre de 1983, 59 sinistres d'une valeur globale de 2,9 millions $ Can. ont été réglés : 36 par suite de non-paiement de l'acheteur étranger; 16 en raison de l'insolvabilité de l'acheteur étranger; six à cause de problèmes de transfert de devises et un pour des raisons politiques. On relève 16 demandes d'indemnisation concernant des acheteurs en Amérique centrale et dans les Caraïbes, 14 en Amérique du Sud, 20 aux États-Unis, cinq en Europe, trois en Afrique et une en Asie.

Au nombre des produits visés par ces demandes d'indemnisation, citons : semences d'arbres, pièces de scies articulées, chariots élévateurs à fourche, vêtements de cuir et de suède, débardeuses, dispositifs de coffrage en aluminium et chaudières.

Décisions du conseil

Le conseil d'administration de la SEE a approuvé en juillet des assurances-crédits et des opérations de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 789,2 millions $ destinées à 65 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront environ 26 300 années-personnes au Canada et intéresseront 83 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : fibre d'amiante; matériel de télécommunications; robinets pour fins nucléaires; turbines, générateurs et services connexes; pompes à eau; conception, fourniture et construction d'un réseau de transport en commun rapide; excavateurs et pelles pour l'exploitation du charbon; système automatique de liaison de transmission, pièces de rechange et pièces connexes; équipement et services pour chaînes de montage d'automobiles; équipement de moulage de bouteilles et services connexes; charpente d'aluminium et matériel d'étayage et services de construction d'un réservoir.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités des assurances et des prêts à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement

La SEE a signé récemment quatre accords de financement d'une valeur globale de 3,0 millions $ É.-U. en vue d'appuyer des ventes de biens et services canadiens au Cameroun, en Tchécoslovaquie, au Mexique et en Tunisie.

Il s'agit :

- d'une affectation de 1,7 million $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la République de la Tunisie, en vue d'appuyer une vente portant sur la fourniture de services conceptuels d'ingénierie pour la phase initiale de la construction d'un barrage de régularisation des crues, par SNC Inc. (SNC), de Montréal, au ministère de l'Équipement de la Tunisie. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournira un financement parallèle de 567 000 $ Can. relativement à ce projet;
- d'une convention de prêt de 650 000 $ É.-U. signée avec Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) du Mexique, en vue d'appuyer la vente de 12 pompes à vide et de matériel connexe par The Nash Engineering Company of Canada Ltd., de Burlington, à Fabricas de Papel Tuxtepec, S.A. (FAPATUX) du Mexique;
- d'une affectation de 472 251 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la République-Unie du Cameroun, en vue d'appuyer la vente, par Bombardier Inc., de Montréal, à la Régie nationale des chemins de fer du Cameroun (REGIFERCAM), de biens et services pour la remise en état d'une locomotive endommagée;
- d'une affectation de 207 591 $ É.-U. aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., de Tchécoslovaquie, en vue d'appuyer la vente d'un système d'atterrissage aux instruments, d'accessoires et de pièces de rechange connexes par Philips Electronics Ltd., de Scarborough, Ontario, à Omnipol de Tchécoslovaquie.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :

Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
(Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan, Manitoba)
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

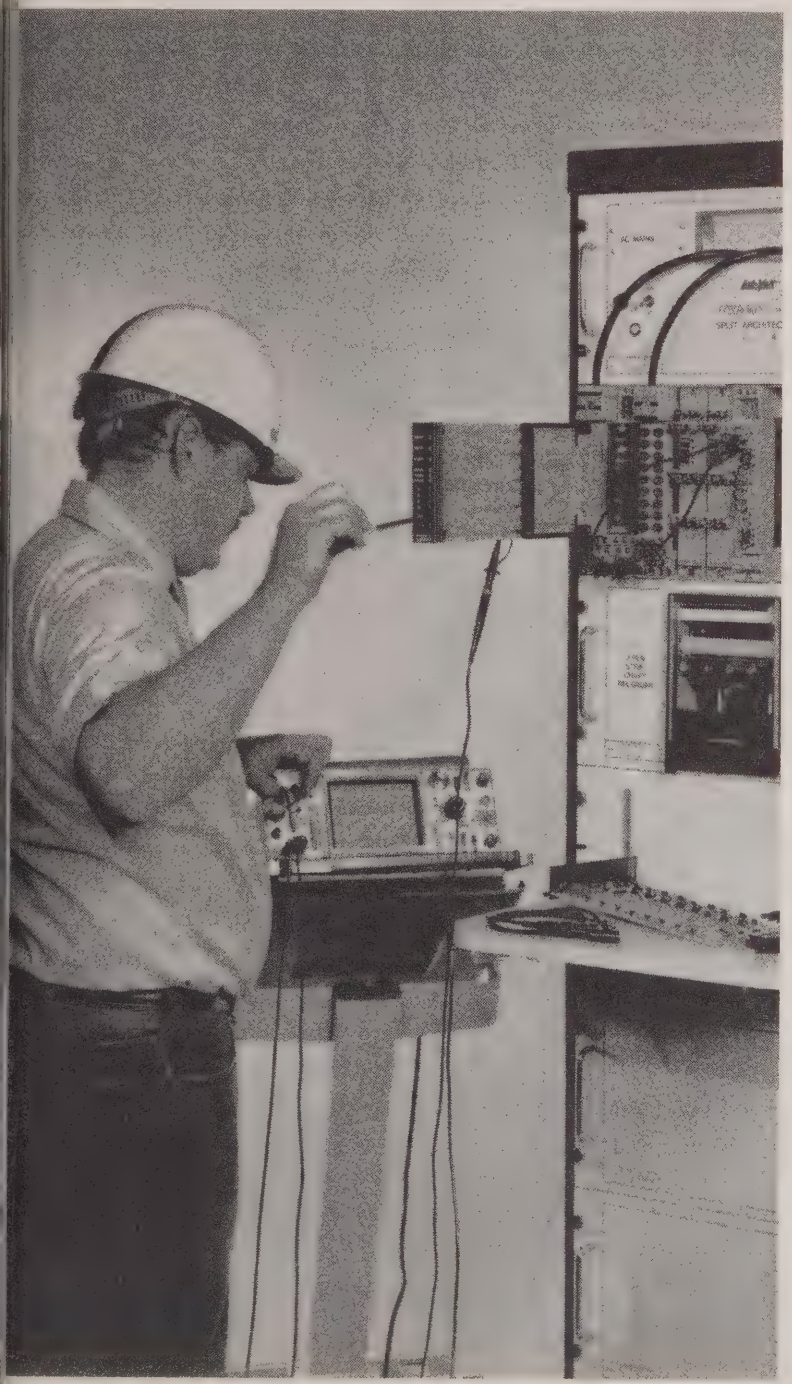
Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers

août - septembre 1983



Le Programme simplifié d'achat de billets à ordre de la SEE vous offre un nouveau crédit fournisseur à moyen terme :

- aucun recours contre l'exportateur
- contrôle sur les modalités financières
- simplicité des documents
- rapidité

voir page 3.

Dans ce numéro

Perspectives d'exportation en Hongrie 5

Le mois du commerce extérieur au Canada 6

Gemini Fashions of Canada Ltd. — exemple de réussite 7

Risquez avec assurance 8

Publications

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

October 1983

CAI
T I 86
- E21



Maximizing Canadian exports in risky world markets is the challenge of the eighties.

This issue focuses on some of the problems and some initiatives, including the streamlining of the Global Comprehensive Insurance Program, undertaken by EDC to support exporters.

Articles begin on page 3.

LIBRARY
NOV 3 1983
University of Toronto

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a monthly magazine prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Board approvals for September

EDC's Board of Directors, at its September meeting, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $321.0 million to 60 countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain 10,865 person-years of employment in Canada and will involve 41 exporters and major suppliers.

Goods and services involved include wood and pulp products; construction, agricultural, automotive, and aeronautical equipment; minerals; grains; rubber; underground transmission cable; variable depth sonar subsystems; steel rails; aircraft engines; goods and services for a dam project; teaching-aid equipment and services; forged steel valves; and digital telecommunications equipment and related engineering services.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

Four financing agreements, to support sales of Canadian goods and services to Trinidad and Tobago, Mexico, the Soviet Union, and Hungary, were recently signed by EDC.

They are as follows:

• a US$ 93.16-million loan agreement to support sales by various Canadian manufacturers to the Trinidad and Tobago Telephone Company, Limited (TELCO). (The exporters include Northern Telecom International Limited, of Mississauga, Ont., Northern Telecom Canada Limited, of Mississauga, Ont., and Phillips Cables Limited, of Brockville, Ont. The sales, which will total US$ 109.6 million, will involve the supply of equipment and services for the second phase of the modernization of Trinidad's domestic telecommunications system. The project is expected to generate about 4,600 person-years of employment in Canada. The loan has been guaranteed by the Republic of Trinidad and Tobago.)

• a US$ 27.31-million loan agreement with Compania Perforadora Mexico, S.A., of Mexico to support the sale of a jack-up drilling rig by Davie Shipbuilding Ltd. (Davie) of Lauzon, Que. (Under the agreement, EDC will lend US$ 20.55 million and the Bank of Montreal will lend US$ 6.76 million. An additional financing of US$ 4.72 million will be provided by the Bank of Montreal.)

• a Can.$ 14.025-million loan agreement to support the sale of 32 Husky 8G tracked off-highway vehicles by Foremost Industries Ltd. of Calgary to V/O Tractoroexport of the Soviet Union

• a US$ 10-million line of credit agreement (renewal) with Magyar Nemzeti Bank of Budapest, Hungary, to assist Canadian exporters competing for sales in Hungary by providing their buyers with an easily accessible credit facility through the bank. The original line of credit, signed in 1980, resulted in allocations totalling US$ 4.4 million. It is expected that the main beneficiaries of the line of credit will be small to medium-sized Canadian manufacturing companies.

EDC's workshops focus on risks

There is still time to register for one of EDC's 'Let's Talk Risk' workshops which began on October 3 in Halifax. At time of printing, seats were still available for workshops being held in the Ontario, Quebec, and Western Regions.

These workshops underline the importance of risk management and deal with topics such as where and what the risks are, what problems are in the foreseeable future, how big the risks are, and how to manage the risks of the eighties. Additionally, an overview of economic conditions around the world and emerging global trends will be presented.

For workshop details refer to *EDC Today* (August/September 1983, page 8) or contact the appropriate region office. Addresses and phone numbers are listed on page 12.

In this issue

New directors named
Opportunities for exporters in Egypt
Excel Optical Ltd. — a success story
Lines of credit
Contact list for exporters

New brochure availabl on STG program

Are you a manufacturer and exporte of capital goods? Do you offer, or wis to offer, a supplier credit which allow your overseas buyer the opportunity t pay over one to five years, while yo obtain cash payment without recourse

In June of this year, EDC introduce a revitalized bank guarantee progra which could be an important boost to bot your export sales efforts and your cas flow. It should prove attractive to sma and medium manufacturers, especiall those exporting capital goods on a regu lar basis.

The program, called the Specific Tran action Guarantee (STG) program, i essence, provides your bank with a gua antee that, if the buyer defaults in pay ment, EDC will pay within 90 days th principal amount of the unpaid note plu interest due before and after maturity, ca culated in accordance with the provisio of the note. This enables you to sell th notes to your bank without recourse.

Explaining this program in detail is revised information circular (80-7) and brochure on the specific transaction gua antee. As well, reprints of an articl "EDC's bank guarantee gets a new look, which appeared in the June issue c *EDC Today* and explains the new pr gram is also available. These publicatio can be obtained from any of EDC's regio offices and from the head office. (Se addresses on page 12.)

6&5
working travaillons together ensemble
Canada

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Global Comprehensive Insurance Program

There've been some

Changes made



The eighties have witnessed an increase in the frequency with which exporters are confronted with risks in doing business abroad. Attesting to this is the rapid escalation of claims that has been experienced not only by EDC, but, as well, by other export credits insurers around the world.

Although we have entered a period of economic recovery, we are still far from world economic stability. It's a time when Canadian exporters require the most support in order to maintain their position and Canada's in world markets and to aggressively seek new markets as economic recovery continues.

In this regard, one initiative just completed by EDC was an extensive review of its Global Comprehensive Insurance Program. This review has resulted in a new policy and related documentation which are more precise in concept, clearer in language, and simpler in mechanics. To complement these changes, the clerical administration of the policy has become less complex and more efficient.

To facilitate time efficiency and to eliminate some of your paperburden, a number of changes have been implemented to the policy's structure.

- The policy will be continued each year upon the agreement of EDC and the exporter. This continuation will be made by the issuance of a continuation certificate and a new schedule of rates rather than by the policyholder having to complete a new application annually and by EDC having to issue a new policy annually.
- Adding or deleting a country from the policy or changing the credit terms for a country will be accomplished by having a new computer-generated schedule issued. This will eliminate the need for individual endorsements to the policy, and it will also result in the exporter always having a concise summary of the variables in the policy.
- The policy will eliminate the need to issue special endorsements giving cover for sales to the USA and for sales to government buyers. In addition, extended political cover has become an integral part of the cover provided rather than being added by endorsement.

The following paragraphs describe briefly those areas in which amendments have been made to the Global Comprehensive Insurance Program.

- The political risks of war and civil war have been broadened to include wars or insurrections in third countries which cause a loss to the exporter.
- A risk has been added which specifically covers cancellation of an import permit

or the imposition of restrictions on the importation of goods into the buyer's country.

• The broadening of the war risk and the addition of the risk of cancellation of an import permit has permitted the deletion of the risk covering any other cause not within the control of the buyer or the exporter. The latter risk was too broad to allow EDC to properly underwrite it.

• In general, the risks have been more precisely drafted so that the exporter can more clearly understand the intent of the cover. This is particularly important when attempting to differentiate between commercial and political events as the cause of a loss. Also, the exclusions of liability which affect particular risks have now been incorporated into the body of the risk so that an exporter can determine the effect of the exclusion on the coverage.

• Currently EDC does not have any liability under the policy if an exporter assigns any of the rights under a contract to a third party unless specifically approved by EDC. The reason for this exclusion of liability is that EDC would not be in a position to exercise its right of subrogation if the account receivable is assigned to a third party. In the new policy, EDC's liability will be reinstated if the assignee reassigns the account receivable to the exporter thus putting the exporter in the position to take recovery action or to give EDC its subrogated rights.

• The risk of additional freight, insurance, or handling charges, is now included in the section setting out the calculation of loss in the new policy.

• For global comprehensive policies giving cover from the date of contract, EDC has now added the risk of unilateral cancellation of the contract by the buye providing the cancellation is not caused b a breach of the contract on the part of th exporter. This risk will be subject to a fir loss of 15 percent of the contract valu The addition of this risk eliminates one o the largest gaps in the EDC coverage ar should allow the exporter to more easi arrange preshipment financing.

• The date for translation of currenci for purposes of declaring and payir claims is now the last business day of th month rather than the date of each shi ment. This should be much more conv nient for the exporters.

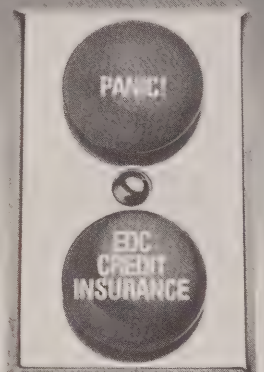
• For global comprehensive policie giving cover from the date of contrac loss under the policy during the pr shipment period will be calculated on th lesser of the gross invoice value of th goods and the cost necessarily incurred i respect of the contract up to the time o the loss. Naturally, EDC will cover th gross invoice value of those goods whic have been shipped.

• Currently, if the cause of the loss is th failure of the buyer to accept the good the exporter must absorb a first loss o 15 percent of the gross invoice value of th goods. EDC has changed the first los provision to be more equitable by basin the first loss of 15 percent on the lesser o the gross invoice value and the credit lim for the buyer.

• The exporter, under the new policy, wi be required to remit the premium with th declaration form. This will eliminate th need for a two-step processing and mai ing of the declaration form and a sepa ate cheque. Each month the exporter wi receive a statement of account showing th current status of the account with EDC Any credit or debit balances will be indi cated on the statement as well as a code description of any adjustments which ma have given rise to the balances.

• The credit limit section of the policy ha undergone major redrafting to make i simpler to understand. For example, ther is now only one maximum discretionar limit rather than two, as in the curren policy.

• The recoveries section sets out th method of sharing of any recoveries whic is very fair to both EDC and the export er. We share any amounts recovered i respect of the loss excluding post matu rity interest in the proportions which w bore the loss up until the buyer has pai the amount of the loss on which the clain was based after which all amounts are fo the exporter's account. Any post maturit interest received from the buyer will b shared by EDC and the exporter i accordance with the amounts each part



Which One Would You Rather Push?

EDC's Global Comprehensive Credit Insurance

is designed to maximize protection and minimize costs

covers all export sales made during a 12-month period (ILC sales and sales to the United States may be excluded at the exporter's request)

is for exporters who sell throughout the year on terms of up to 180 days

insures from the date of contract or the date of shipment, depending on the exporter's needs

provides additional security for exporters seeking financing of export receivables

insures against losses due to commercial and political events outside the control of the exporter: insolvency, default, repudiation, transfer delays, war & revolution, and export or import permit cancellation.

id outstanding and the time such nounts were outstanding.

As mentioned earlier, the loss calculaon has been amended to include any dditional insurance, freight, or handling sts incurred because of having to interpt or divert the voyage due to one of the sks having occurred. The other conceptal change to the loss section is that the ss is now calculated in the currency of e contract between the exporter and the yer.

The new Global Comprehensive Insurce Program will come on stream nuary 1, 1984. Letters will be going out ter November 1, 1983, to those exports whose global comprehensive insurance verage is coming up for renewal on nuary 1, 1984. Included with the letter ill be information on the new program, copy of the new policy, and specimen ocumentation.

As was mentioned earlier, there have been changes implemented that fect the administration of your global mprehensive insurance policy.

In the region offices, the organizationstructure has been significantly simplied. Previously, for the same transaction, ou may have been in contact with three fferent groups: the business developent group which markets all of EDC's rvices; the client services group which nderwrites and administers a policy and ocesses claims; and the commercial edit group which processes requests for edit approvals. Situations such as this ften cause misunderstandings, frustraon, and delays. To eliminate this, we've erged client services and commercial edit operations to provide full underiting service and greater account reponsibility to you. This means a single oint of contact for you: there will be one erson handling all aspects of your count. Added to this is a new computsupport system which will greatly duce the clerical administration of the olicy. These changes should be reflected the ability of the EDC officer with hom you are working to respond to your eeds with clarity, efficiency, and timeness. Of course, you will continue to ave access to EDC's business developent officers who will provide after sales rvice to ensure that service provided is fective.

In considering amendments to the global comprehensive insurance program and hanges to the organizational structure in he region offices, our premise was "do well and make it simple." We want to rovide you with first class service, someing you should be able to take for granted when doing business with EDC.

Managing risks in the eighties

The problems

For EDC, maximizing Canadian exports, while effectively managing the risks involved in extending credit to shaky markets has become the challenge of the eighties.

As a result of the worldwide economic recession, many debt-ridden markets have become restricted. There is an increase in commercial and political risks. There is an increase in delays and defaults on payments.

"This not only underscores the risks that exist in today's exporting environment, but also the importance of having export credit insurance coverage," says Glen Hammond, EDC's Vice-President of Insurance Operations. "For some exporters, it has meant the difference between solvency and bankruptcy."

Mr. Hammond will be reinforcing this message to exporters at EDC's "Let's Talk Risk" seminars being conducted across Canada during October and November.

"The deteriorating global economic situation has not only had a negative impact on exporters, but also on all export credit agencies, like EDC," says Mr. Hammond. "They have found themselves squeezed because of greatly increased claims on unpaid insured transactions, or they have had to refinance their loans because of defaults and country debt reschedulings."

EDC also has felt the squeeze. "Real sensitivity is required to assess both the risks that EDC is faced with and the needs of the exporter," says Mr. Hammond. "During the first and second quarters of 1983, for example, EDC made claim payments of Can.$ 7.7 million compared to Can.$ 1.6 million for the same period in 1982 . . . more than four times the amount paid in the same period last year."

This has meant that EDC has had to take a much harder look at covering transactions in problem countries. At times, unpopular decisions, such as ceasing or restricting coverage in a given country, have to be instituted if it appears that the risks of doing business in a particular country outweigh the chances of the exporter being paid.

"To support transactions in markets where EDC would, in effect, be authorizing a 'guaranteed claim' would make little sense from a commercial standpoint, and could be viewed as irresponsible," says Mr. Hammond.

"Pull the plug or stay in?"

This should not be interpreted to mean that EDC will pull the plug on Canadians currently exporting to financially-troubled countries.

On the contrary, EDC's policy is to look at every proposal individually, weighing the benefits of a specific transaction against the risks involved.

"EDC does not have arbitrary limits in terms of the financial exposure it will support in a particular country," says Mr. Hammond. "However, guidelines are established so that exporters can be informed very quickly as to whether or not a transaction is reasonable. If you have been exporting to a buyer who has had a good repayment history, you can expect EDC support for further transactions, provided the chances for continuing repayment appear stable."

In Venezuela, Mexico, and Brazil, for example, EDC is attempting to maintain coverage for shipments for short-term transactions to established buyers in order to keep Canadian exporters in the market.

In addition, for Mexico, a facility valued at Can.$ 100 million has been put in place to provide short-term credit for the purchase of Canadian goods by Mexican buyers. The Government of Canada, through EDC, is providing credit guarantees to a consortium of eight Canadian banks led by the Bank of Montreal. Under the agreement, Mexican importers are able to obtain credit for purchases from Canada, giving Mexico the assistance necessary to sustain economic and industrial momentum during its financial difficulties. Canadian exporters are provided with a continued market for their goods.

While the present environment for long-term capital goods export transactions is also difficult, EDC is continuing its efforts to keep open established financing and insurance facilities. It is hoped that when financially-troubled countries recover sufficiently to resume buying capital goods, EDC's facilities will already be in place to help Canadian exporters gain a competitive edge.

What's on the horizon?

Admittedly, the immediate prospects for companies looking to expand their export business in many markets does not appear bright. There are now more than 20 countries, including Mexico, Brazil, Poland, Yugoslavia, Cuba, Argentina, Venezuela, and Chile, who have had to approach private banks and official lending institutions to reschedule their debts. The total debt of developing and commu-

nist countries is now estimated to be approximately $600 billion, compared to $250 billion in 1977.

The process of economic recovery will be, for most countries, a slow and painful one. In simple terms, debt rescheduling allows a financially-troubled country more time to pay off its creditors, so that it can continue on a prudent course towards sustained recovery and economic stability. There are usually several austerity measures that the country must adopt in order to remedy its underlying economic problems. These measures would probably include reducing inflationary spending or substantially cutting imports in order to curtail any further escalating deficits. In developing countries, where imports have been relied upon for essential goods, the impact of these measures will further slow the rate of recovery.

It will probably take several years of continued cooperation and prudence between financially-troubled countries and their creditors before there is a return towards general economic stability. In the meantime, business *is* taking place, with both exporters and export credit agencies taking a more cautious attitude.

The delicate task of risk management also will remain an important challenge. EDC is committed to continually monitor developments in high-risk markets and to provide up-to-date advice and guidance to exporters on the situation. The "Let's Talk Risk" seminars are an example of EDC's efforts to reach out to the exporting community on the issue. Glen Hammond summarizes: "In spite of the increased economic, political, and commercial risks faced in today's exporting environment, we are committed to support your business wherever possible, and to find more ways to keep you in the export market."

Insurance. . . who needs it!?

• Ask the Willowdale company that shipped its product to an Ecuadorean buyer. The buyer deposited the money for the shipment in local currency with a local bank and an application was made to the central bank for foreign exchange. The exchange procedure was delayed due to political problems. The company, however, under its insurance policy with EDC, received a cheque representing 90 percent of the unpaid amount.

• Ask the Canadian corporation that was paid about $652,000. by EDC on a claim caused by the default of its South American buyer. The buyer did not effect payment on several shipments, stating economic problems and inability of obtaining the required foreign exchange.

• Ask the exporter, based in the Province of Quebec, who received payment under his EDC insurance policy, for a default claim on a company in Finland.

• Ask the company that is an EDC policyholder and that received payment from EDC when its Guyanese buyer was unable to effect transfer of Guyanese dollars to Canadian dollars.

• Ask the exporter who had to file an insolvency claim on his American buyer, an importer of footwear. The exporter received full payment under the terms of his EDC insurance policy.

• Ask the two west coast EDC policyholders whose Venezuelan buyer, due to several factors including the uncertainty of the local economic situation, defaulted on payment. Both policyholders received payment from EDC as full settlement of their claims.

• Ask the exporter who performed engineering services for a company in a West African country. The buyer applied for approval for transfer of funds but, due to lengthy delays with the country's central bank, payment was not forthcoming. The exporter, who has EDC cover, filed a claim and received $1.85 million in full payment.

• Ask the Montreal company that had to file an insolvency claim on a Netherlands company and received a cheque from EDC.

• Ask the EDC policyholders who filed, in the first eight months of 1983, 105 claims for which EDC paid Can.$ 7.7 million.



New directors named

At its September meeting, EDC' Board of Directors welcomed tw new members: Margaret Catley-Carlso and William (Bill) Teschke.

Margaret Catley-Carlson is the Pres dent of the Canadian International Deve opment Agency (CIDA). Mrs. Catle Carlson has been Assistant Secretary General of the United Nations and Deput Executive Director (Operations) for UN CEF since 1981. From 1980 to 1981, sh was Assistant Under-Secretary for Trad General Economic, Commodity an Development Policy, and North-Sout Relations with the Department of Exte nal Affairs. From 1979 to 1980, she wa Senior Vice-President/Acting President c CIDA and was Vice-President (Mult lateral) of the agency from 1978 to 197 Prior to 1978, Mrs. Catley-Carlson serve in a number of capacities with Externa Affairs, beginning in 1966.

William (Bill) Teschke is Deputy Minis ter of Industry, Trade, and Commerc and Regional Economic Development Mr. Teschke has held a number of pos tions in the federal government; thes include Secretary to the Ministry of Stat for Economic Development and Associat Deputy Minister and Senior Assistan Deputy Minister of Industry, Trade, an Commerce. He has served on the Boar of Directors of the Canadian Commerci Corporation, the Federal Business De velopment Bank, Canadair, and th de Havilland Aircraft Company o Canada Ltd. Mr. Teschke is currently member of the Board of Directors of th Canadian Development Corporation an the Canadian Industrial Renewal Boar

The other members of the Board o Directors are Sylvain Cloutier, Presider of EDC and Chairman of the Board o Directors; Mr. J.A. Armstrong, retire Chairman of the Board and Chief Execu tive Officer of Imperial Oil Limited; Mr P. Berthiaume, President, Le Groupe BS Inc. and la Société d'Automatio TECNEX (1983) Ltée; Mr. G.K. Bouey Governor of the Bank of Canada; Mr J.L. Bragg, President, Oxford Froze Foods Ltd.; Mr. M.A. Cohen, Deput Minister, Department of Finance; Mr V.E. Daughney, President, First Cit Trust; Mr. R. Johnstone, Deputy Minis ter (International Trade) and Coordina tor for International Economic Relations Department of External Affairs; and Mr A.K. Stuart, Chairman of the Board an Chief Executive Officer, The Electrolyse Corporation Ltd.

Egypt

Opportunities for exporters

Egypt is one of the fastest growing markets for foreign goods and services, thus improving the prospects for greater Canada-Egypt trade. Canadian exports consisting primarily of transportation equipment, energy equipment and related services, and agricultural and natural resources products have increased from $127 million in 1981 to $353 million in 1982.

Egypt's large domestic market represents almost 50 percent of the total population of the Middle East. In 1980, Egypt imported goods and services, worth $8.3 billion, from OECD countries, including the U.S.A. (19 percent), France (10 percent), Western Germany (nine percent), Italy (seven percent) and Britain (six percent). Canada's share was estimated at .5 percent. A diversified economy, including agriculture, manufacturing, petroleum, the Suez Canal, and tourism, has been developed in Egypt as a result of its varied resources, key geographic location, and relatively skilled population.

Egypt's Five-Year Plan

Egypt achieved an above-average annual economic growth of 10 percent during the second half of the 1970s, but in its 1982-87 Five Year Plan an annual growth rate of eight percent is projected. A total investment (expressed in Can.$) of $51.5 billion over the duration of the plan will be divided between $39.8 billion for the public sector and $11.7 billion for the private sector.

In the Five Year Plan, certain sectors of concentration may be of interest to potential Canadian suppliers of goods and services. *Agriculture* is the key sector in the Egyptian economy, accounting for almost a quarter of the GNP and employing about 40 percent of the labour force. Egypt has about 24,000 square kilometres of some of the world's richest agricultural land, yet imports about $5 billion in food each year. To meet the increasing demand, government investment in this sector is expected to be $5.8 billion to 1986/87. With the emphasis on the development of agriculture (production and distribution), the potential for Canadian supply of farm and irrigation equipment, grain handling and storage systems, packaging machinery, and all other types of agricultural/food processing equipment is very good. In addition, agriculture is one of the sectors of concentration for the Canadian International Development Agency (CIDA) program in Egypt. CIDA and EDC are actively working together to develop ways to assist Canadians in providing needed goods and services to this sector of the Egyptian economy.

Energy is a sector in which Egypt has been producing oil for the past half-century and has been exporting oil since 1976. Exports for 1983 are expected to remain stable at about US$ 2.5 billion. The government intends to invest almost $2.0 billion to 1987 to develop natural gas for domestic use, construct two new refineries, and continue its oil exploration. Proven reserves are estimated to be 3.3 billion barrels of oil and 7.2 trillion cubic feet of gas. However, continuing strong growth on domestic consumption has turned Egypt's attention to other sources of energy, nuclear power in particular. Egyptian plans call for the construction of eight nuclear power reactors by the end of this century at an estimated cost of $41 billion. In addition, further construction of conventional power stations will offer major opportunities for the supply of transmission and distribution equipment to meet a demand for power which is rising by about 14 percent per year. CIDA's current bilateral program in Egypt focuses upon energy as one of its sectors of concentration, with particular emphasis on rural electrification and power distribution and transmission, as evidenced by a recent $25 million loan for rural electrification, and a $12.5 million loan and a $7.5 million grant for the Shoubrah El-Kheima interconnector system. This latter project involves an EDC parallel loan facility of US$ 55.2 million and will be used for the Canadian supply and installation of underground cables and a 500kv substation necessary to interconnect the 1000 megawatt thermal power station under construction at Shoubrah with the national power grid. World Bank funding, other multilateral funding agencies, aid agencies, and export credit agencies are active in the financing of Egypt's energy needs. EDC and CIDA are continuing to work together to identify opportunities and to facilitate Canadian supply to this sector.

Other priority areas in the Egyptian economy which could provide good opportunities for Canadians are as follows: *construction* (housing, building materials, construction equipment, pumps, pipes, and sewage treatment equipment); *transportation* (buses, trucks, rolling stock, aircraft, and locomotives); *tourism* (hotel and restaurant equipment, and generators); *communications* (telephone, telex, and telegraph equipment); and *computers* (for both public and pri-



The construction industry in Egypt is a priority area providing good opportunities for Canadian exporters.

vate sector use, including banks).

The *military* sector of the Egyptian economy presents good potential supply opportunities and is by no means limited to purely military items. The Egyptian armed forces have made it very clear that they prefer diversified sources for supply of equipment.

Egypt's economy

The growth in Egypt's foreign exchange earnings depends on, primarily, petroleum exports (US$ 2.5 billion), workers' remittances (US$ 3.0 billion), Suez Canal traffic (US$ 1.0 billion), and tourism (US$ .75 billion). These key foreign exchange receipts have levelled off since 1981, and in 1982 the Egyptian trade deficit amounted to US$ 6.0 billion. The budget deficit for 1983/84 is planned to be US$ 6.0 billion, with a current account deficit of US$ 3.0 billion. External debt at the end of 1982 was US$ 22 billion. The Egyptian government is presently attempting to maintain austerity measures by reducing nonessential imports and domestic subsidies.

Import licences are required for most products, and the majority of imports are regulated by foreign exchange allocation. The annual foreign exchange budget provides a specific quota for each sector, and the authorities in charge of a sector decide upon the goods to be imported within that quota. Egyptian private sector companies may import goods through public sector trading companies or under their "own exchange" provisions which apply to certain commodities for which banks are authorized to provide exchange at the established rate for importation without restriction. Importers must finance purchases by letter of credit and are required to deposit with the Central Bank a certain percentage of the order value in foreign currency.

Foreign aid is of importance to Egypt. The United States remains the largest aid donor of approximately US$ 1 billion annually. In addition, the United States' military assistance program is almost US$ 1 billion annually. Other large donors include Japan, West Germany, Britain, and France.

The business environment

During the past 25 years, Egypt has changed from a largely private sector economy to one which is largely public sector oriented. Following the introduction of a new economic "open door" policy in 1974, the economy witnessed the re-establishing of a small but active private sector. Law 43 was passed in 1974 as the cornerstone to encourage foreign investment by providing security of investment and repatriation of dividends. Certain sectors of the economy are reserved for the government, primarily communications, urban transport, heavy and medium-sized industry, and oil and mineral production. However, foreign investment in the private sector is encouraged and free zones can be established which are exempt from taxation and customs duties for specified periods of time.

Egyptian law requires that a foreign company bidding on a public sector tender must use a registered commercial agent; the appointment of an agent may be desirable for the private sector as well, in view of the possible complexities in this market.

The four major banks in Egypt are state-owned, each having a particular area of specialization or concentration. Since 1974, foreign participation has been allowed in the financial system, and a large number of foreign financial institutions are now operating in Egypt. Several banks operating in Canada have affiliate offices in Egypt and should be able to provide an outline of their banking service which are available to assist potential Canadian suppliers to Egypt.

Canada-Egypt relations

Several ministerial visits between Canada and Egypt have occurred during the past few years, including visits to Egypt by Canada's minister of energy and the minister for trade. President Mubarak and several senior Egyptian ministers (energy, defence, foreign affairs and foreign investment) have visited Canada in the past 12 months, increasing the opportunities for trade between the two countries.

A "Canada Week" in Cairo is being planned for the period Saturday, November 19 to Wednesday, November 23. This will coincide with two other activities taking place in Cairo: the annual Egypt-Canada Business Council meetings are scheduled for November 19 and 20 and a Egypt-Canada Transfer of Technology exhibition is scheduled from November 21 to November 23.

The Egypt-Canada Business Council is a non-profit organization established to facilitate business relations between the Canadian private sector and its Egyptian counterpart. The purpose of the Transfer of Technology exhibition, which is sponsored by CIDA, is to stimulate Egyptian industrial development by exploring the potential for mutually beneficial forms of economic collaboration.

For further information on these events, enquiries can be directed to John Balint at EDC or to Mr. J. Lambert Toupin, Canadian president of the Egypt-Canada Business Council or to Mr. P. Shastri, of CIDA, who is the co-ordinator for the Transfer of Technology exhibition.

Contacts for additional information

As export credits are often a major factor in procurement decisions in Egypt, EDC should be contacted at an early stage of the transaction regarding our interest in providing support through one of our programs. The appropriate contact is

John M. Balint
Manager
Middle East and East Africa Department
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136



Agriculture is the key sector in the Egyptian economy. The potential for Canadian supply of agriculture/food processing equipment is very good.

Exporters interested in investigating the gyptian market should contact the federal)epartment of External Affairs. The ppropriate contact is

Africa and Middle East Branch
Department of External Affairs
Tower 4C, Lester B. Pearson Bldg.
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Tel.: (613) 995-8188

It may also be a good idea to contact the Trade Commissioner at the Egyptian Embassy in Ottawa for information on Egyptian trade policies. The appropriate ontact is

Commercial Counsellor
Economic and Commercial Bureau
Embassy of the Arab Republic of Egypt
85 Range Road
Ottawa, Ontario K1N 8J6
Tel.: (613) 238-6263

For information on the Egypt-Canada Business Council, Mr. L. Toupin can be contacted through

Egypt-Canada Business Council
Suite 3400
The Stock Exchange Tower
P.O. Box 242, Victoria Square
Montreal, Quebec M42 1E9
Tel.: (514) 395-3562
1-800-361-6266 (toll free)

For further information on the Canadian International Development Agency's program for Egypt, the appropriate contact is

Country Program Director
Regional Program
Anglophone Africa Branch
Canadian International Development Agency
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G4
Tel.: (819) 997-2272

Fact sheet on Egypt

Population
Over 44 million people live on five percent of the country's land, mainly along the coasts, the Nile Valley, the Nile Delta, and points along the Suez Canal.

Languages
The official language is Arabic; English and French are important commercially.

Personal requirements for Canadians
a valid passport and a tourist or business visa; a vaccination certificate is not normally required.

Capital
Cairo, with a population approaching 12 million.

Main port
Alexandria is Egypt's principal port and second largest city.

Climate
hot and dry; moderate on the Mediterranean coast and tropical along the Red Sea; summer temperature in Cairo ranges from 35°C to 40°C.

Clothing
From April to November, in Cairo and the Nile Delta, tropical clothing is worn; from November through March, normal business suits are worn.

Business hours
On Friday, the Moslem holy day, most offices and shops are closed. From Saturday to Thursday business is conducted from 8:30A.M. to 2:00P.M. and 5:00P.M. to 8:00P.M.. Though a six-day work week is the norm, some offices are closed on Saturday or Sunday.

Travel
There are no direct flights between



Canada and Egypt, but connecting flights from most international airlines are available from the United States or Europe, with many offering daily service to and from Cairo. Egyptair provides domestic service to eight destinations.

Accommodation
Major international hotel chains are represented in Cairo.

Currency
The Egyptian pound, which can only be obtained in Egypt, is composed of 100 piastres. On July 25, one Canadian dollar was worth approximately 67 piastres.

Price
Quotations should be made in Canadian or US dollars.

Total imports from Canada (1982)
$353 million

Major items imported from Canada (1982)
aircraft, locomotives, electrical equipment, wheat, lumber, and newsprint.

Major trading partners
United States, Italy, France, Germany and the United Kingdom.

Reading references

Canada-Egypt Industrial Cooperation — a profile for Canadian investors in Egypt

This April 1982 report was prepared by Sotech Projects Ltd. of Ottawa and was sponsored jointly by the Egypt-Canada Business Council and the Canadian International Development Agency (CIDA).

A good reference source for Canadians interested in pursuing trade and long-term development and investment opportunities in Egypt, the report is divided into six sections and covers the following subjects: the business environment in Egypt (geography, population, economy, government, and press); the Egyptian economy which includes investment policy, balance of payments, and Canadian-Egyptian trade prospects; Canadian trade and investment opportunities in Egypt on a sectoral basis; banking and finance in Egypt; foreign investment policy; and practical information on doing business in Egypt.

The report is available free of charge from the following address:

Industrial Cooperation Division
Canadian International Development Agency
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G4

Market Guide—Egypt

This informative, up-to-date publication is one in a series of guides prepared by the Royal Bank of Canada's World Trade Group.

Topics discussed include the Egyptian economy, market trends, currency and trade regulations, banking and finance, and the main market characteristics. As well, one section covers a number of opportunities that exist for exporters of goods and services in the following sectors: the construction industry, the hotel and tourist industry, the food production industry, the computer and data processing industry, electrical power and distribution equipment, and communications equipment and systems.

Copies of this guide can be obtained from the Royal Bank's international centres across Canada or by writing to

Trade Services
International Banking Division
World Trade
Royal Bank of Canada
Royal Bank Plaza
200 Bay Street
Toronto, Ontario M5J 2J5

Excel Optical Ltd.

Achieving visibility under fierce competition

CHARLOTTETOWN (P.E.I.)—If there is one characteristic which typifies Excel Optical Ltd., a small manufacturer of plastic eyeglass frames, it is practicality. Despite the difficult market conditions in Canada and in the United States, it has found that the way to adjust to a fiercely competitive environment is to accept help when it is offered.

"The manufacture of frames has never been a strong industry in Canada," admits Freeman D. MacKenzie, chief executive officer of the company. "You have to keep in mind the fact that 90 percent of all the frames sold in Canada are imported."

Since its formation in late 1977, Excel Optical has marketed glasses in 80 different styles, proving to Canadians that local manufacturers can also be trendsetters.

All the frames are sold directly to opticians across Canada, which means that the company is in close touch with consumer demand. "The idea today is to have frames as light and durable as possible," says Mr. MacKenzie. Semi-rimless plastic frames, with a nylon suspension system only just introduced into North America, are the company's latest answer to people who want durable and fashionable frames.

To remain competitive, the company draws on the talent of an in-house designer and some 20 employees who can manufacture up to 800 frames a day when the company is operating at full capacity.



Sitting at the polishing machine, Gail Taylor handles each frame with white gloves. At a later stage, the brilliant surface finish of the Excel Optical frames will be attained by individual hand buffing.

The process of duplication by machine, used by only one other Canadian company, makes it possible to produce many complex shaping and bevelling patterns difficult to achieve with other production methods and ensures accurate sizing, better lens insertion and retention, as well as wearing comfort.

The brilliant surface finish of the Excel frames is also noticeable. It is achieved by a process requiring that, before reaching the polishing room, all frames spend four days in tumblers containing plastic pegs, wood chips, or horse hair cubes, the first two being partly coated with a grinding compound. All frames are then hand-buffed prior to shipment.

Located in Charlottetown's industrial park, Excel Optical first took advantage of a federal grant through the Department of Regional Economic Expansion.

Proximity to other companies, all located in the same area, was to play an important role in the success of Excel Optical in foreign markets. "We now export about 25 percent of our production, much of it through Tannereye Ltd., a neighboring company. Tannereye covers our plastic frames with leather and sells them in many parts of the world," observes Mr. MacKenzie.

Excel Optical was fortunate to have aggressive neighbors, and grasped every opportunity as it came along. It was able to take advantage of the federal Program for Export Market Development as well as insurance programs offered by the Export Development Corporation (EDC).

"In three or four cases, we lost orders because the buyers could not provide the necessary information to EDC," explains the chief executive officer of Excel Optical. "It was the best way of finding out whether or not these buyers were in financial trouble."

Excel Optical exports exclusively to the United States, with the East Coast and the Midwest providing the best markets. Shipping to south of the border is done by air, a fast and economical way considering the size and weight of the product.

According to Mr. MacKenzie, the American market is down by about 25 percent and even the most optimistic Canadian entrepreneurs have to stay alert. So far the company has managed to adjust to its competition in North America, but its management is well aware that the economic situation is affecting all optical manufacturers. In today's difficult times, Excel Optical has chosen to assess judiciously its own strengths and the strengths of its competitors.

Lines of Credit

Status as of September 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUGUST 31, 1983) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) US$ 10,000,000. 2) 1 mon. (Sept. 30/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		general purpose
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) US$ 10,000,000. 2) 1 mon. (Sept. 29/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th Floor, 500 Park Ave. New York, N.Y. 10022	general purpose
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Plan & Industry	1) US$ 79,027,748. 2) 0 mos. (May 26/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	M. Adama Modi Directeur de la programmation *or* M. Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint de la programmation Ministère de Plan et de l'Industrie Direction de la Programmation Yaounde, Cameroun	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale Suite 1104 151 Slater Street Ottawa, Ontario K1P 5H4	The line of credit has expired but the unallocated portion of the line is presently under renegotiation.
CHINA Bank of China	1) US$ 1,993,200,000. 2) 12 mos. (Aug. 21/84) 3) long	D.O. Curtis Manager Asia	Zhang Hui Deputy General Manager 17 X: Jiao Min Xiong Beijing, P.R.C.		Contact EDC early for line of credit details.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S.	1) US$ 19,200,157. 2) 17 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Jor. Jindrich Sosna Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. Na prikope 14 11520 Praha 1, Czechoslovakia		documentation to conform with the Uniform Customs and the Practice for Documentary Credits (1974 Revision) published by the International Chamber of Commerce as Publication No. 290
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can.$ 5,000,000. 2) 14 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Rinden 24-30 1080 Berlin, GDR		general purpose
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 10,000,000. 2) 23 mos. (Aug. 1/85) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General Manager Magyar Nemzeti Bank B Szabadsag-Ter H-1850, Budapest, Hungary		general purpose
NORWAY Den Norske Creditbank Oslo, Norway	1) US$ 5,000,000 2) 8 mos. (April 26/84) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	Hans-Martin Presterud Assistant Vice-President Area Manager International Department Den Norski Creditbank Kirkegt. 21, Oslo 1, Norway		
PERU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) US$ 15,000,000. 2) 6 mos. (March 29/84) 3) medium	A.J. Coles Manager South America West	Mr. Javier de Sousa Ferreira Barclay Gerente, A.I. International Finance Div. COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 Lima 1 Casilla Postal 10377, Peru		repayment term of 5 or 7 years available
THAILAND Bangkok Bank Ltd.	1) US$ 5,000,000. 2) 9.5 mos. (June 10/84) 3) medium	D.O. Curtis Manager Asia	Mr. Chulakorn Singhakowin Assistant Vice-President Bangkok Bank Ltd. 9 Suapa Road Bangkok, Thailand		general purpose
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) 3.5 mos. (Nov. 10/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisia		The line of credit parallels a Can.$ 20 million line of credit with the Canadian International Development Agency (CIDA).
UNITED KINGDOM National Westminster Bank PLC	1) US$ 10,000,000. 2) 6 mos. (Feb. 25/84) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	John Fletcher *or* Derek J. Watts International Banking Division Trade Development Department National Westminster Bank PLC 1 Finsbury Square London, England	Mr. Derick J. Walker Assistant Vice-President National Westminster Bank of Canada Suite 2060, South Tower Royal Bank Plaza, P.O. Box 10 Toronto, Ontario M5J 2J1	

medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group MARTIN BAKKER, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

ROGER PAQUETTE
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

PETER FORAN
Manager

ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group GLEN HAMMOND, Vice-President, Regional Operations

VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

JANET RAYMOND
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances

DON KEILL
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

ROGER PAQUETTE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

PETER FORAN
Directeur

SERVICE DE L'ASIE

DON CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

GLEN HAMMOND, vice-président, Opérations régionales

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

JANET RAYMOND
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

Lignes de crédit

Situation au mois de septembre 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 AOÛT 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINTS DE CONTACT ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista, 1776 Sao Paulo, Brésil		Portée générale
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 1 mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Peçanha, 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	Robert Senkfor Directeur principal Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th Floor, 500 Park Avenue New York, N.Y. 10022	Portée générale
CAMEROUN République Unie du Cameroun—Ministère du Plan et de l'Industrie	1) 79 027 748,51 $ É.-U. 2) 0 mois (26 mai 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation *ou* Jean-Baptiste Djoumessi Directeur adjoint de la programmation Ministère du Plan et de l'Industrie Direction de la Programmation Yaounde, Cameroun	Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Bureau 1104 Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Ligne de crédit expirée, mais le montant non alloué fait actuellement l'objet de négociations.
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ É.-U. 2) 12 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Asie	Zhang Hui Directeur général adjoint 17 Xi Jiao Min Xiong Beijing, R.P.C.		Prière de communiquer dès que possible avec la SEE pour obtenir des précisions.
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 23 mois (1er août 1985) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	G.B. Fay Directeur général adjoint Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter H-1850. Budapest, Hongrie		Portée générale
NORVÈGE Den Norske Creditbank Oslo, Norvège	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 8 mois (26 avril 1984) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Hans-Martin Presterud Vice-président adjoint Directeur de secteur Den Norske Creditbank Service des opérations internationales Kirkegt. 21, Oslo 1, Norvège		
PÉROU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) 15 000 000 $ É.-U. 2) 6 mois (29 mars 1984) 3) à moyen terme	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Javier de Souza Ferreira Barclay Directeur Division du financement international COFIDE Ave. Inca Garcilaso de la Vega 1456 Lima 1 C.P. 10377, Pérou		Remboursement en 5 ou 7 ans
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank A.G.	1) 5 000 000 $ Can. 2) 14 mois (1er nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank AG Unter den Rinden 24-30 1080 Berlin, RDA		Portée générale
ROYAUME-UNI National Westminster Bank PLC	1) 10 000 000 $ É.-U. 2) 6 mois (25 févr. 1984) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	John Fletcher *ou* Derek J. Watts Affaires internationales Service de l'Expansion commerciale 1, Finsbury Square Londres, Angleterre Tél. : 01-920-5916	Derick J. Walker Bureau 2060 Royal Bank Plaza South Tower, P.O. Box 10 Toronto (Ontario) M5T 2J1 Tél. : (416) 865-0170	
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S.	1) 19 200 157 $ É.-U. 2) 17 mois (31 janv. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Jor. Jindrich Sosna Directeur général Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. NA prikope 14 11520 Prague 1 Tchécoslovaquie		Documents conformes aux Règles et usages uniformes pour les crédits documentaires (révision de 1974), publication n° 290 de la Chambre de commerce internationale.
THAÏLANDE Banque de Bangkok Ltée	1) 5 000 000 $ É.-U. 2) 9 ½ mois (10 juin 1984) 3) à moyen terme	D.O. Curtis Directeur Asie	Chulakorn Singhakowin Vice-président adjoint 9 Suapa Road Bangkok, Thaïlande		Portée générale
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ É.-U. 2) 3½ mois (10 nov. 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Abdelhamid Bouhaouala Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisie		Cette ligne de crédit s'inscrit en parallèle à celle de 20 millions $ Can. qui a été conclue avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

* à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

Excel Optical Ltd.

Comment rester bien en vue malgré une vive concurrence

CHARLOTTETOWN (Î.-P.-É.)—Excel Optical Ltd., un petit fabricant de montures en plastique, se distingue par son sens pratique. Malgré la conjoncture économique actuelle au Canada et aux États-Unis, cette entreprise a découvert que le secret pour contrer la vive concurrence est de savoir accepter de l'aide quand on nous l'offre.

« La fabrication de montures n'a jamais été un secteur de pointe au Canada », nous a confié M. Freeman D. MacKenzie, le directeur général de l'entreprise. « Il faut se rappeler que 90 % des montures vendues au Canada sont importées. »

Depuis sa création à la fin de 1977, Excel Optical a conçu non moins de 80 différents styles de montures, prouvant ainsi aux Canadiens que les fabricants locaux peuvent eux aussi influencer la mode.

Toutes les montures sont vendues directement aux opticiens dans tout le Canada. L'entreprise est donc à l'écoute des besoins des consommateurs. « Ce qui est important de nos jours, c'est de fabriquer des montures aussi légères et aussi résistantes que possible », de déclarer M. MacKenzie. Pour répondre aux besoins des clients, qui veulent des montures à la fois résistantes et attrayantes, l'entreprise vient de lancer sur le marché nord-américain des montures mi-cerclées de plastique et dotées d'un support en nylon.

Pour soutenir la concurrence, Excel Optical a recours aux talents d'un concepteur et d'une équipe d'une vingtaine d'employés qui peuvent fabriquer jusqu'à 800 montures par jour lorsque l'entreprise fonctionne à capacité.

Grâce à son procédé de reproduction mécanique, qui ne se retrouve que dans une seule autre entreprise canadienne, Excel Optical peut créer de nombreuses formes et de nombreux biseautages complexes qu'il serait impossible de réaliser avec d'autres méthodes de production, et s'assurer que l'ajustement de la monture est précis, les verres mieux insérés et plus solides, et le port plus confortable.

Les montures d'Excel Optical se distinguent également par leur fini éclatant. Avant d'arriver à la salle de polissage, les montures passent quatre jours dans des récipients renfermant des chevilles de plastique, des copeaux de bois ou des cubes de crin de cheval, les deux premiers étant recouverts partiellement d'une pâte à roder. Les montures sont ensuite polies à la main avant d'être expédiées.

Située dans le parc industriel de Charlottetown, Excel Optical a d'abord profité d'une subvention du gouvernement fédéral, par l'entremise du ministère de l'Expansion économique régionale.

La proximité d'autres entreprises, toutes situées dans la même région, a contribué pour beaucoup au succès d'Excel Optical sur les marchés étrangers. « Nous exportons maintenant environ 25 % de notre production, dont une bonne partie par l'entremise de Tannereye Ltd., une entreprise avoisinante qui recouvre de cuir nos montures en plastique et les vend un peu partout à l'étranger », déclare M. MacKenzie.

Excel Optical a eu le bonheur de cotôyer des voisins dynamiques et a saisi toutes les occasions qui se sont présentées. Elle a su profiter du Programme fédéral de développement des marchés d'exportation ainsi que des services d'assurance offerts par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

« À trois ou quatre reprises, nous avons perdu des contrats parce que les acheteurs ne pouvaient pas fournir à la SEE les renseignements nécessaires, d'expliquer le directeur général d'Excel Optical. C'était le meilleur moyen de savoir si ces acheteurs étaient solvables. »

Excel Optical exporte exclusivement ses produits aux États-Unis, et ses meilleurs marchés se trouvent sur la Côte est et dans le Midwest. Ses expéditions se font par avion, qui constitue un moyen de transport rapide et économique compte tenu de la taille et du poids des produits.

Selon M. MacKenzie, le marché américain a ralenti d'environ 25 %; même les entreprises canadiennes les plus optimistes doivent faire preuve de prudence. Excel Optical a réussi jusqu'à présent à soutenir la concurrence en Amérique du Nord, mais la direction de l'entreprise sait bien que la récession touche tous les fabricants de montures. Face à la crise actuelle, Excel Optical a décidé d'évaluer judicieusement ses capacités ainsi que celles de ses concurrents.



Devant la polisseuse, M^me^ Gail Taylor prend chaque monture avec des gants blancs. Plus tard, les montures d'Excel Optical seront polies à la main pour obtenir une surface éclatante.

Les exportateurs qui s'intéressent au marché égyptien sont priés de communiquer avec le ministère des Affaires extérieures, à l'adresse suivante :

Direction générale de l'Afrique et du Moyen-Orient
Ministère des Affaires extérieures
Tour 4C
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
tél. : (613) 995-8188

Nous vous conseillons également de communiquer avec le délégué commercial de l'Ambassade d'Égypte à Ottawa pour obtenir des renseignements sur les politiques commerciales de l'Égypte :

Conseiller (Affaires commerciales)
Bureau économique et commercial
Ambassade de la République arabe d'Égypte
85, chemin Range
Ottawa (Ontario) K1N 8J6
tél. : (613) 238-6263

Pour obtenir des renseignements sur le Conseil d'affaires Égypte-Canada, prière de communiquer avec M. L. Toupin, à l'adresse suivante :

Conseil d'affaires Égypte-Canada
Suite 3400
Tour de la Bourse
C.P. 242, Place Victoria
Montréal (Québec) H4Z 1E9
tél. : (514) 395-3562
1-800-361-6266 (sans frais)

Pour plus de précisions sur le programme de l'Agence canadienne de développement international en Égypte, prière de s'adresser au :

Directeur de programmes
Programmes régionaux
Direction générale de l'Afrique anglophone
Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
tél. : (819) 997-2272

Fiche documentaire sur l'Égypte

Population: Plus de 44 millions d'habitants occupent 5 % du territoire, surtout le long du littoral, dans la vallée et le delta du Nil, ainsi que le long du canal de Suez.

Langues: La langue officielle est l'arabe, mais l'anglais et le français sont des langues commerciales importantes.

Formalités pour les résidents canadiens: Un passeport en règle et un visa de tourisme ou d'affaires; un certificat de vaccination n'est habituellement pas exigé.

Capitale: Le Caire, dont la population frôle les 12 millions.

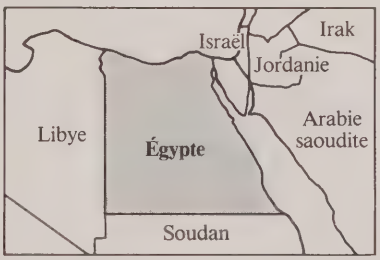
Port principal: Alexandrie, également la deuxième ville d'Égypte en importance.

Climat: Chaud et sec; tempéré sur le littoral méditerranéen et tropical le long de la mer Rouge; l'été, la température au Caire varie de 35 à 40°C.

Vêtements: Au Caire et dans le delta du Nil, on porte des vêtements d'été d'avril à novembre; de novembre à mars, des complets ordinaires.

Heures d'affaires: La plupart des bureaux et des commerces sont fermés le vendredi, qui est la journée de repos musulmane. Du samedi au jeudi, ils sont ouverts de 8 h 30 à 14 h et de 17 h à 20 h. Bien que la semaine de travail soit habituellement de six jours, quelques bureaux sont fermés le samedi ou le dimanche.

Transport aérien: Il n'y a pas de vol direct entre le Canada et l'Égypte, mais la plupart des transporteurs aériens internationaux offrent des correspondances à partir des États-Unis ou de l'Europe et beaucoup offrent même une liaison quotidienne avec le Caire. Égyptair a des vols intérieurs vers huit destinations.



Hébergement: Les grandes chaînes d'hôtel internationales sont représentées au Caire.

Devise: La livre égyptienne, que l'on peut seulement obtenir en Égypte, se divise en 100 piastres. Au 25 juillet, un dollar canadien valait environ 67 piastres.

Prix: Les prix des produits canadiens doivent être soumis en dollars canadiens ou américains.

Total des importations en provenance du Canada (1982): 353 millions de dollars. **Principales importations en provenance du Canada (1982):** Avions, locomotives, appareillage électrique, blé, bois d'œuvre et papier journal.

Principaux partenaires commerciaux: Les États-Unis, l'Italie, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni.

Sources de référence

Canada-Egypt Industrial Cooperation—une description destinée aux investisseurs canadiens en Égypte

Publié en avril 1982 et rédigé par Sotech Projects Ltd. d'Ottawa, ce rapport a été parrainé conjointement par le Conseil d'affaires Égypte-Canada et par l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Cet excellent ouvrage de référence est destiné aux Canadiens qui s'intéressent aux possibilités de développement et d'investissement à long terme en Égypte. Il est divisé en six sections, dont cinq qui traitent du contexte commercial de l'Égypte (géographie, population, économie, gouvernement et presse); de l'économie égyptienne, c'est-à-dire la politique en matière d'investissement, la balance des paiements et les perspectives commerciales canado-égyptiennes; des perspectives commerciales et d'investissement, par secteur; des banques et des finances, ainsi que de la politique d'investissement étranger, tandis que la sixième renferme des renseignements utiles à ceux qui désirent faire affaire en Égypte.

Vous pouvez obtenir cette publication gratuite en vous adressant à la :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4

« Market Guide—Egypt »

Cette publication, à jour et fort utile, fait partie d'une série de guides préparés par le Groupe des Opérations internationales de la Banque Royale du Canada.

On y traite notamment de l'économie égyptienne, des tendances du marché, de la réglementation des devises et du commerce, des systèmes bancaires et financiers, ainsi que des principales caractéristiques du marché. Il y a également une section qui porte sur les débouchés intéressant les exportateurs de biens et services œuvrant dans les secteurs suivants : construction, hôtellerie et tourisme, production alimentaire, informatique, matériel d'énergie électrique et de transmission, matériel et systèmes de communication.

Vous pouvez vous procurer ce guide dans les centres internationaux de la Banque Royale, situés un peu partout au Canada, ou en écrivant à l'adresse suivante :

Services commerciaux
Division du Commerce international
Opérations internationales
Banque Royale du Canada
Royal Bank Plaza
200, rue Bay
Toronto (Ontario) M5J 2J5

suite de la page 7

L'économie égyptienne

L'Égypte retire l'essentiel de ses devises étrangères des exportations de pétrole (2,5 milliards $ É.-U.), des envois de fonds des travailleurs (3,0 milliards $ É.-U.), du trafic sur le canal de Suez (1,0 milliard $ É.-U.) et du tourisme (0,75 milliard $ É.-U.). Ces rentrées de devises étrangères ont atteint un plateau en 1981 et, en 1982, le déficit commercial de l'Égypte se chiffrait à 6 milliards $ É.-U. On prévoit un déficit budgétaire de 6,0 milliards $ É.-U. pour l'exercice 1983-1984 et le déficit de la balance courante est de 3,0 milliards $ É.-U. À la fin de 1982, la dette extérieure s'élevait à 22 milliards $ É.-U. Le gouvernement égyptien tente actuellement de maintenir son programme d'austérité en diminuant les importations non essentielles et les subventions nationales.

Il faut obtenir une licence d'importation pour la plupart des marchandises et, dans l'ensemble, les importations dépendent de l'attribution des devises étrangères. Le budget annuel des devises étrangères impose un contingent à chaque secteur et les autorités responsables de ces secteurs décident des marchandises à importer, compte tenu de ce contingent. Les entreprises privées de l'Égypte peuvent importer des marchandises par l'entremise de sociétés commerciales d'État ou grâce à leurs « réserves en devises » dans le cas de certains produits pour lesquels les banques sont autorisées à verser des devises au taux fixé à l'importation sans restriction. Les importateurs doivent financer leurs achats au moyen de lettres de crédit et déposer, à la banque centrale, un certain pourcentage de la valeur de leurs achats en devises étrangères.

L'aide étrangère est importante pour l'Égypte. Les États-Unis viennent en première place, avec environ 1 milliard $ É.-U. par an. De plus, le programme américain d'aide militaire est de l'ordre de 1 milliard $ É.-U. par an. L'aide fournie par le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, la Grande-Bretagne et la France est également considérable.

Activités commerciales

Au cours des 25 dernières années, l'Égypte est passée d'une économie dominée par le secteur privé à une économie essentiellement orientée vers le secteur public. En 1974, à la suite de l'adoption d'une nouvelle politique économique « ouverte », on a assisté à la réapparition d'un secteur privé petit, mais dynamique. En 1974, la Loi 43 fut promulguée comme pierre angulaire d'une politique visant à encourager les investissements étrangers en assurant leur sécurité, de même que le rapatriement des dividendes. Certains secteurs de l'économie sont réservés au gouvernement, surtout les communications, le transport urbain, l'industrie moyenne et lourde, la production du pétrole et la production minérale. On encourage cependant les investissements étrangers dans le secteur privé et des zones franches peuvent être établies qui sont exemptes d'impôts et de droits de douane pendant des périodes de temps prédéterminées.

Selon la loi égyptienne, une entreprise étrangère qui soumissionne dans le cadre d'un appel d'offres public doit le faire par l'entremise d'un agent commercial enregistré : la nomination d'un agent peut être également souhaitable pour le secteur privé, étant donné la complexité éventuelle de ce marché.

Les quatre banques principales de l'Égypte sont des banques d'État. Chacune est spécialisée dans certains secteurs. Depuis 1974, les étrangers peuvent participer au système financier égyptien et un grand nombre d'institutions financières étrangères sont maintenant établies en Égypte. Plusieurs banques établies au Canada possèdent des filiales en Égypte et devraient pouvoir vous renseigner sur les services bancaires qu'elles peuvent offrir aux fournisseurs canadiens qui s'intéressent à l'Égypte.



L'agriculture est le secteur-clé de l'économie égyptienne. Les perspectives sont fort prometteuses pour les fournisseurs canadiens de matériel agricole et de conditionnement des aliments.

Relations canado-égyptiennes

Il y a eu plusieurs visites ministérielles au Canada et en Égypte au cours des dernières années, y compris des tournées en Égypte du ministre canadien de l'Énergie et du ministre canadien du Commerce. Le président Mubarak et plusieurs ministres égyptiens clés (Énergie, Défense, Affaires étrangères et Investissement étrangers) se sont rendus au Canada au cours des 12 derniers mois, ce qui a contribué à augmenter les perspectives commerciales entre les deux pays.

Une « Semaine du Canada » est prévue au Caire, du samedi 19 novembre au mercredi 23 novembre 1983 et coïncidera avec la réunion annuelle du Conseil d'affaires Égypte-Canada prévue les 19 et 20 novembre prochain, et avec l'Exposition Égypte-Canada sur le transfert de technologie prévue du 21 novembre au 2 novembre 1983. Le Conseil d'affaires Égypte-Canada est un organisme sans but lucratif chargé de promouvoir les relations commerciales entre le secteur privé canadien et le secteur privé égyptien. Parrainé par l'ACDI, l'exposition sur le transfert de technologie vise à stimuler le développement industriel en Égypte tout en recherchant des méthodes de collaboration économique mutuellement avantageuses. Pour plus de renseignements sur ces deux activités, prière de s'adresser à M. John Balint de la SEE, à M. Toupin, président canadien du Conseil d'affaires Égypte-Canada, ou à M. Shastri de l'ACDI, coordonnateur de la foire sur le transfert de technologie.

Pour renseignements

Étant donné que les achats en Égypte sont souvent subordonnés à l'octroi de crédits à l'exportation, il est préférable de communiquer avec la SEE dès le début des négociations pour obtenir son appui éventuel aux termes de l'un de ses programmes. Le responsable à la SEE est :

M. John M. Balint
Directeur
Service du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
tél. : (613) 237-2570
télex : 053-4136

Égypte

Perspectives d'exportation

Les perspectives d'échanges commerciaux entre le Canada et l'Égypte sont particulièrement favorables, car l'Égypte est l'un des marchés où la demande en biens et services étrangers est très florissante. Les exportations canadiennes essentiellement axées sur le matériel de transport, le matériel énergétique et les services connexes, les produits agricoles et les ressources naturelles sont passées de 127 millions $ en 1981 à 353 millions $ en 1982.

À lui seul, le marché égyptien représente près de la moitié de la population globale du Moyen-Orient. En 1980, l'Égypte a importé pour environ 8,3 milliards $ de biens et services provenant des pays membres de l'OCDE, y compris les États-Unis (19 pour cent), la France (10 pour cent), l'Allemagne de l'Ouest (9 pour cent), l'Italie (7 pour cent) et la Grande-Bretagne (6 pour cent). La part du Canada a été évaluée à 1,5 pour cent. Grâce à la variété de ses ressources, à sa situation géographique stratégique et à sa population relativement qualifiée, l'Égypte a une économie diversifiée, reposant notamment sur l'agriculture, la fabrication, le pétrole, le canal de Suez et le tourisme.

Plan quinquennal de l'Égypte

L'Égypte a atteint un taux annuel de croissance économique de 10 pour cent au cours de la deuxième moitié des années 70; cependant, bien que ce taux soit supérieur à la moyenne, son plan quinquennal de 1982-1987 prévoit un taux de croissance de 8 pour cent l'an. Sur les 51,5 milliards $ Can. prévus en investissements au cours des cinq prochaines années, 39,8 milliards $ sont destinés au secteur public, et 11,7 milliards $ au secteur privé.

Certains secteurs particuliers du plan quinquennal sont susceptibles d'intéresser les fournisseurs éventuels de biens et services canadiens. L'*agriculture* est le secteur-clé de l'économie égyptienne, puisqu'il représente à lui seul près d'un quart du PNB et emploie environ 40 % de la population active. L'Égypte possède environ 24 000 kilomètres carrés de terres arables parmi les plus fertiles au monde; pourtant, elle importe pour 5 milliards $ de produits alimentaires chaque année. Pour satisfaire cette demande croissante, le gouvernement compte injecter 5,8 milliards $ dans ce secteur en 1986-1987. L'accent étant mis sur le développement agricole (production et distribution), les perspectives sont fort prometteuses pour les fournisseurs canadiens de matériel de culture et d'irrigation, de systèmes de manutention et d'entreposage des céréales, de machines de conditionnement et de tout autre type de matériel agricole ou de transformation des denrées alimentaires. De plus, l'agriculture est l'un des secteurs prioritaires du programme de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) en Égypte. L'ACDI et la SEE collaborent activement en vue d'aider les Canadiens à fournir les biens et services nécessaires à ce secteur de l'économie égyptienne.

L'*énergie* est un autre secteur de l'Égypte, qui extrait du pétrole depuis un demi-siècle et qui l'exporte depuis 1976. En 1983, les exportations devraient rester stables, aux alentours de 2,5 milliards $ É.-U. D'ici 1987, le gouvernement compte investir près de 2,0 milliards $ pour la mise en valeur du gaz naturel à des fins nationales, pour la construction de deux nouvelles raffineries et pour la prospection du pétrole. On évalue les réserves prouvées à environ 3,3 milliards de barils de pétrole et à 7,2 billions de pieds cubes de gaz. Cependant, en raison de l'accroissement régulier de la consommation nationale, l'Égypte se tourne maintenant vers d'autres sources d'énergie, notamment l'énergie nucléaire. Les Égyptiens prévoient construire huit réacteurs nucléaires d'ici à la fin du siècle, à un coût approximatif de 41 milliards $. De plus, la construction d'autres centrales classiques créera d'intéressants débouchés pour les fournisseurs de matériel de transmission et de distribution, puisqu'il faut satisfaire une demande énergétique qui croît à raison de 14 pour cent l'an. L'actuel programme bilatéral de l'ACDI en Égypte met principalement l'accent sur l'énergie, et notamment sur l'électrification rurale, la distribution et la transmission énergétique, comme le prouvent un prêt de 25 millions $ récemment consenti à l'appui d'un projet d'électrification rurale, et un prêt de 12,5 millions $ ainsi qu'une subvention de 7,5 millions $ octroyés à l'appui du système d'interconnexion de Shoubrah El-Kheima. Dans le cadre de ce projet, la SEE fournit un prêt parallèle de 55,2 millions $ É.-U. pour financer la fourniture et l'installation, par des Canadiens, de câbles souterrains et d'une sous-station de 500 kV devant relier la centrale thermique de 1 000 MW actuellement construite à Shoubrah au réseau énergétique national. La Banque mondiale ainsi que d'autres organismes de financement multilatéral, d'aide et de crédit à l'exportation contribuent au financement des besoins énergétiques de l'Égypte. La SEE et l'ACDI s'emploient à repérer les débouchés et à faciliter les approvisionnements canadiens dans ce secteur.

Voici les autres secteurs prioritaires de l'économie égyptienne susceptibles d'intéresser les Canadiens : la *construction* (logement, matériaux et matériel de construction, pompes, tuyauterie et équipement de traitement des eaux d'égout); les *transports* (autocars, camions, matériel roulant, avions et locomotives); le *tourisme* (équipement d'hôtellerie et de restauration, génératrices); les *communications* (matériel téléphonique et télégraphique, télex) et l'*informatique* (secteurs public et privé, y compris les banques).

Le secteur *militaire* de l'économie égyptienne offre de bons débouchés aux fournisseurs de biens qui ne sont pas strictement militaires. Les forces armées égyptiennes ont bien précisé qu'elles préféraient s'approvisionner auprès de différentes sources.

suite à la page 8



En Égypte, l'industrie de la construction est un secteur prioritaire qui offre d'excellents débouchés aux exportateurs canadiens.

suite de la page 5

Que réserve l'avenir?

Il est vrai que, dans l'immédiat, les perspectives ne sont guère prometteuses pour les entreprises qui désirent augmenter leurs exportations vers divers marchés. Plus de 20 pays, y compris le Mexique, le Brésil, la Pologne, la Yougoslavie, Cuba, l'Argentine, le Venezuela et le Chili, ont dû faire appel aux banques privées et aux institutions de prêts publiques pour qu'elles rééchelonnent leurs dettes.

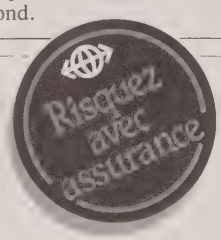
La dette totale des pays en développement et des pays communistes se situe actuellement aux environs de 600 milliards de dollars, comparativement à 250 milliards en 1977.

Pour la plupart des pays, la reprise économique s'annonce lente et pénible. Dans la pratique, le rééchelonnement de la dette donne à un pays en difficultés financières davantage de temps pour rembourser ses créanciers, ce qui lui permet de se diriger avec prudence vers une reprise et une stabilité économiques plus soutenues. Normalement, un pays doit adopter diverses mesures d'austérité afin de remédier à ses maux économiques. Parmi ces mesures, on retrouve d'habitude une diminution des dépenses inflationnaires ou une réduction considérable des importations pour freiner toute autre escalation des déficits. Dans les pays en développement, d'où provenaient les importations de biens essentiels, ces mesures auront pour effet de ralentir davantage la reprise.

Il faudra probablement plusieurs années de prudence et de collaboration soutenue entre les pays en difficultés financières et leurs créanciers avant que ne s'amorce une reprise économique générale. Entre temps, des transactions se négocient mais les exportateurs et les organismes de crédits à l'exportation se montrent plus circonspects.

La délicate tâche de la gestion des risques restera, elle aussi, un défi de taille. La SEE s'engage à suivre de près l'évolution des marchés à risques élevés, afin de prodiguer des conseils éclairés aux exportateurs, compte tenu des développements. Les séminaires « Risquez avec assurance » illustrent particulièrement bien les efforts déployés par la SEE pour sensibiliser les exportateurs à cette question. « En dépit de l'accroissement des risques économiques, politiques et commerciaux dans le milieu de l'exportation d'aujourd'hui, nous nous engageons à appuyer vos opérations dans toute la mesure du possible et à trouver de nouvelles solutions pour maintenir votre présence sur les marchés d'exportation », de conclure M. Glen Hammond.

Pourquoi s'assurer?



• Demandez-le à l'entreprise de Willowdale qui a expédié son produit à un acheteur équatorien. Après avoir déposé l'argent requis pour l'expédition dans une banque locale, l'acheteur a fait une demande de devises étrangères à la banque centrale. Des événements politiques ont retardé le change. L'entreprise qui avait souscrit à une assurance de la SEE a tout de même touché 90 % du montant impayé.

• Demandez-le à la société canadienne qui a reçu environ 652 000 $ de la SEE, à la suite d'un défaut de paiement d'un acheteur d'Amérique du Sud. L'acheteur n'a pas réglé plusieurs expéditions, faisant valoir des problèmes économiques et l'impossibilité d'obtenir des devises étrangères.

• Demandez-le à l'exportateur du Québec à qui la SEE a versé une indemnité, par suite d'un défaut de paiement d'une entreprise finlandaise.

• Demandez-le à l'assuré que la SEE a indemnisé parce que son acheteur guyanais ne pouvait pas convertir ses dollars guyanais en dollars canadiens.

• Demandez-le à l'exportateur qui a réclamé une indemnisation par suite de l'insolvabilité de son acheteur américain, un importateur de chaussures. L'exportateur a eu droit à un paiement intégral aux termes de sa police d'assurance avec la SEE.

• Demandez-le aux deux assurés de la Côte Ouest dont l'acheteur vénézuélien n'avait pas effectué ses paiements en raison de certains facteurs dont la précarité de la conjoncture économique. Les deux assurés ont été remboursés intégralement par la SEE.

• Demandez-le à l'exportateur assuré par la SEE qui a fourni des services d'ingénierie à une entreprise ouest-africaine. L'acheteur avait demandé une approbation de transfert de fonds, mais l'exportateur n'a pas été payé en raison des retards prolongés de la banque centrale du pays. L'exportateur a demandé une indemnisation à la SEE qui lui a versé un paiement intégral de 1,85 million $.

• Demandez-le aux assurés de la SEE qui, dans les huit premiers mois de 1983, ont présenté 105 demandes d'indemnisation pour lesquelles la SEE a versé 7,7 millions $ Can.

Nouveaux administrateurs

À sa réunion de septembre, le Conseil d'administration de la SEE a accueilli deux nouveaux membres : M^me^ Margaret Catley-Carlson et M. William (Bill) Teschke.

M^me^ Margaret Catley-Carlson est la présidente de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Depuis 1981, elle est secrétaire générale adjointe des Nations Unies et sous-directrice générale aux opérations de l'UNICEF. De 1980 à 1981, elle a été sous-secrétaire d'État adjointe aux politiques en matière de commerce, d'économie générale, de produits de base et de développement extérieur au ministère des Affaires extérieures. De 1979 à 1980, elle a travaillé à l'Agence canadienne de développement international (ACDI) comme vice-présidente principale et présidente intérimaire, et auparavant, comme vice-présidente aux programmes multilatéraux de 1978 à 1979. Depuis 1966 jusqu'à sa nomination en 1978, elle a occupé divers postes au ministère des Affaires extérieures.

M. William (Bill) Teschke est sous-ministre de l'Industrie, du Commerce et de l'Expansion économique régionale. Il a occupé divers postes au gouvernement fédéral, dont celui de secrétaire au Département d'État au Développement économique, de sous-ministre associé et de sous-ministre adjoint principal au ministère de l'Industrie et du Commerce. Il a siégé aux conseils d'administration de la Corporation commerciale canadienne, de la Banque fédérale de développement, de Canadair et de de Havilland Aviation du Canada Ltée. M. Teschke fait actuellement partie du Conseil d'administration de la Corporation commerciale canadienne et de l'Office canadien pour un renouveau industriel.

Les autres membres du Conseil d'administration sont M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE; M. J.A. Armstrong, ex-président du Conseil et chef de la direction de la Compagnie pétrolière impériale Limitée; M. E. Berthiaume, président du Groupe BSN Inc. et de la Société d'Automatique TECNEX (1983) Ltée; M. G.K. Bouey, gouverneur de la Banque du Canada; M. J.L. Bragg, président de Oxford Frozen Foods Ltd.; M. M.A. Cohen, sous-ministre des Finances; M. V.E. Daughney, président de First City Trust; M. R. Johnstone, sous-ministre (Commerce international) et coordonnateur des Relations économiques internationales au ministère des Affaires extérieures, M. A.K. Stuart, président du Conseil et chef de la direction, The Electrolyser Corporation Ltd.

• Tel que mentionné précédemment, le calcul des sinistres a été modifié de façon à inclure tous les frais supplémentaires d'assurance, de transport ou de manutention engagés par suite de l'interruption ou du détournement d'une expédition, en raison de la survenance d'un des risques. L'autre modification porte sur le calcul du sinistre, qui se fait dans la devise stipulée dans le contrat conclu entre l'exportateur et l'acheteur.

Le nouveau Programme d'assurance globale multirisque entrera en vigueur le 1er janvier 1984. Après le 1er novembre 1983, nous enverrons une lettre aux exportateurs qui doivent renouveler leur police globale. Cette lettre sera accompagnée de précisions sur le nouveau programme, d'un exemplaire de la nouvelle police et des spécimens pertinents.

Comme nous l'avons déjà précisé, certaines modifications portent sur l'administration de votre police d'assurance globale multirisque.

Dans les succursales régionales, les structures ont été considérablement simplifiées. Jusqu'à présent, vous deviez communiquer avec trois groupes différents pour la même opération : le groupe de la Promotion commerciale, qui s'occupe de la commercialisation de tous les services de la SEE; le groupe des Services aux clients chargé de la souscription des polices, de leur administration et des réclamations, et celui du Crédit commercial qui s'occupe des demandes d'approbation de crédit. Et même si vous ne communiquiez qu'avec ces trois groupes, il a pu arriver qu'au sein de ces trois groupes, vous ayez dû parler à six ou sept personnes différentes, ce qui est souvent une source de malentendus, de frustrations et de retards. Pour éliminer ces problèmes, nous avons fusionné les services aux clients avec les opérations de crédit commercial, afin de vous offrir des services complets de souscription, dans votre propre intérêt. Il n'y aura donc qu'un seul point de contact, une seule personne chargée de votre compte. En plus, notre nouveau système informatique réduira considérablement l'administration proprement dite de la police. Ces simplifications se refléteront dans le service que l'agent de la SEE vous offrira. Il s'efforcera de répondre à vos besoins avec précision, efficacité et rapidité. Vous aurez néanmoins accès aux agents de la Promotion commerciale pour le service après-vente.

Lorsque nous songions à modifier le programme d'assurance globale multirisque et les structures dans nos succursales régionales, notre principal souci a été l'efficacité totale. Nous voulions vous offrir un service de premier ordre, car vous y avez droit à titre de client de la SEE.

La gestion des risques dans les années 80

Les problèmes

Pour la SEE, le défi des années 80 est d'optimiser les exportations canadiennes tout en assurant une gestion efficace des risques qui découlent de l'octroi de crédits aux marchés en difficulté.

Par suite de la récession mondiale, l'accès à de nombreux marchés criblés de dettes demeure restreint; de plus, les risques commerciaux et politiques augmentent, de même que les retards et les défauts de paiement.

« Ces facteurs témoignent non seulement des risques qui existent aujourd'hui dans le milieu de l'exportation, mais démontrent également l'importance de souscrire à une assurance-crédit à l'exportation. Cette assurance a permis à plus d'un exportateur d'éviter les écueils de l'insolvabilité ou de la faillite », explique M. Glen Hammond, vice-président de l'Assurance à l'exportation à la SEE.

M. Hammond développera ces différents points au cours des séminaires « Risquez avec assurance » que la SEE donnera à travers le Canada, pendant les mois d'octobre et de novembre.

« La détérioration de la conjoncture mondiale a eu des effets néfastes sur les exportateurs, mais aussi sur tous les organismes de crédit à l'exportation comme la SEE », explique-t-il. Ces derniers se sont retrouvés coincés à cause de l'augmentation considérable des sinistres sur des opérations impayées et, dans certains cas, ils ont dû recourir au refinancement ou au rééchelonnement de leurs prêts. »

La SEE a également accusé le coup. « Il faut vraiment être à l'écoute du marché pour évaluer les risques que nous devons assumer tout en répondant aux besoins de l'exportateur, précise-t-il. Ainsi, au cours du premier et du deuxième trimestre de 1983, la SEE a versé des indemnisations de 7,7 millions de dollars Can., comparativement à 1,6 million en 1982 . . . plus de quatre fois le montant payé pour la même période l'année dernière. »

Cette situation a amené la SEE à y réfléchir à deux fois avant de couvrir des opérations dans les pays problématiques. Parfois, il a fallu prendre des décisions impopulaires, telles que l'arrêt ou la limitation de la couverture pour un pays donné si les risques dépassaient les possibilités que l'exportateur avait de se faire rembourser.

« De toute évidence, le fait d'appuyer des opérations dans des marchés où la SEE autoriserait un « sinistre garanti » se justifie mal du point de vue commercial et pourrait être taxé de décision irresponsable », poursuit M. Hammond.

Faut-il décrocher ou persévérer?

Ceci ne veut pas dire que la SEE tournera le dos aux exportateurs canadiens qui font actuellement affaire avec les pays en difficultés financières. Au contraire, elle est prête à examiner chaque cas individuellement et à soupeser les avantages et les risques éventuels d'une opération individuelle.

« La SEE n'a pas arbitrairement fixé la taille du risque financier qu'elle est prête à assumer dans un pays donné », explique M. Hammond. « Toutefois, nous avons des lignes directrices pour que les exportateurs sachent très rapidement si une opération est acceptable ou non. Si vous exportez à un acheteur dont les antécédents de remboursement sont bons, vous pouvez normalement compter sur l'appui de la SEE, pour autant que les possibilités de remboursement s'avèrent raisonnables. »

Au Venezuela, au Mexique et au Brésil, par exemple, la SEE s'efforce de maintenir sa couverture pour les expéditions relatives à des opérations à court terme destinées à des acheteurs de réputation bien établie, afin de consolider la présence des exportateurs canadiens sur ces marchés.

En outre, au Mexique, un mécanisme de 100 millions de dollars Can. a été aménagé afin d'offrir du financement à court terme pour l'achat de biens canadiens par des acheteurs mexicains. Par l'entremise de la SEE, le gouvernement du Canada offre des garanties de crédit à un consortium de huit banques canadiennes ayant la Banque de Montréal comme chef de file. En vertu de cette entente, les importateurs mexicains peuvent obtenir des crédits pour des achats effectués au Canada, ce qui permet au Mexique de maintenir son élan économique et industriel malgré ses difficultés financières. Les exportateurs canadiens peuvent donc compter sur ce débouché pour leurs produits.

Bien que les exportations à long terme constituent également un problème pour les biens d'équipement, la SEE s'efforce de maintenir ses services habituels de financement et d'assurances. De cette manière, lorsque les pays qui connaissent actuellement des difficultés financières auront suffisamment repris le dessus pour pouvoir de nouveau acheter des biens d'équipement, les mécanismes de la SEE seront déjà en place pour aider les exportateurs canadiens à l'emporter sur la concurrence.

suite à la page 6

maintenant au nombre des risques couverts.

• L'élargissement du risque de guerre et l'inclusion du risque d'annulation d'une licence d'importation ont permis de supprimer le risque inhérent à toute autre cause indépendante de la volonté de l'acheteur ou de l'exportateur. De fait, ce dernier risque était trop étendu pour que la SEE puisse le couvrir adéquatement.

• De façon générale, les risques ont été mieux définis, pour permettre à l'exportateur de bien comprendre la portée de la couverture, surtout lorsqu'il s'agit de déterminer si le sinistre est attribuable à un risque politique ou commercial. De même, les exclusions qui touchent certains risques ont été intégrées au corps des risques, de sorte que l'exportateur puisse évaluer leurs conséquences sur la couverture.

• Selon l'ancienne police, la SEE n'est pas tenue d'indemniser l'exportateur qui cède un droit aux termes d'un contrat à un tiers, sauf s'il a reçu l'approbation préalable de la SEE. La raison de cette exclusion était que la SEE n'était pas en mesure d'exercer son droit de subrogation si les créances à recevoir étaient cédées à un tiers. Dans la nouvelle police, la responsabilité de la SEE sera réinstituée si le cessionnaire réattribue les créances à l'exportateur, ce qui permet à ce dernier d'entreprendre des démarches de recouvrement ou de faire exercer ses droits subrogés par la SEE.

• Tous frais supplémentaires de transport, d'assurance ou de manutention sont dorénavant inclus dans la clause qui porte sur le calcul des sinistres.

• Pour les polices d'assurance globale multirisque qui entrent en vigueur à partir de la date du contrat, la SEE a ajouté le risque d'annulation unilatérale du contrat par l'acheteur, pour autant que l'annulation ne soit pas attribuable à une rupture de contrat de la part de l'exportateur. Le risque sera assujetti à une première perte de 15 % de la valeur contractuelle. L'ajout de ce risque comble une des plus grandes lacunes de la couverture de la SEE et devrait permettre à l'exportateur d'obtenir plus facilement du financement pour la période de fabrication.

• La date relative à la conversion des devises aux fins de déclaration et de règlement des sinistres sera dorénavant le dernier jour ouvrable du mois civil et non plus la date de chaque expédition, ce qui devrait accommoder davantage les exportateurs.

• Pour les polices d'assurance globale multirisque qui entrent en vigueur à la date du contrat, la perte subie pendant la période de fabrication sera calculée selon le moindre du montant de la valeur brute facturée des biens ou du coût engagé à l'égard du contrat jusqu'au moment de la perte. La SEE couvrira, bien entendu, la valeur brute facturée des biens qui ont été expédiés.

• Dans la police actuelle, si la perte est attribuable au défaut de l'acheteur d'accepter les marchandises, l'exportateur doit absorber une première perte correspondant à 15 % du moindre de la valeur brute facturée ou de la limite de crédit applicable à l'acheteur. La SEE a modifié la clause de la déduction, par souci d'équité, en calculant une déduction de 15 % du moindre de la valeur brute facturée ou de la limite de crédit applicable à l'acheteur en cause.

• Aux termes de la nouvelle police, l'exportateur devra remettre la prime en même temps que la formule de déclaration, ce qui éliminera la nécessité de poster la déclaration d'abord et d'envoyer un chèque par la suite. Chaque mois l'exportateur recevra un relevé de son compte avec la SEE. Ce relevé fera état de tout solde créditeur ou débiteur et les rajustements seront codés pour la justification des soldes.

• L'article concernant la limite de crédit a été complètement refondu pour le rendre plus simple à comprendre. Il n'existe maintenant qu'une seule limite discrétionnaire et non plus deux, comme dans l'ancienne police.

• L'article concernant les récupérations porte sur la méthode de partage des recouvrements, qui est très équitable, tant pour la SEE que pour l'exportateur. Nous répartissons tous les montants recouvrés sur la perte, à l'exception des intérêts moratoires, proportionnellement à la partie du préjudice reconnu supportée par chacun, jusqu'à ce que l'acheteur ait payé la somme des montants égale au montant du sinistre, après quoi tous les montants seront redevables à l'exportateur. Tous les intérêts moratoires reçus de l'acheteur seront partagés entre la SEE et l'exportateur, selon les montants non récupérés de chaque partie au moment où ils étaient impayés.



Lequel presser?

L'assurance globale multirisque de la SEE

Vous offre une protection maximum à un coût minime.

Couvre toutes vos ventes à l'exportation sur une période de 12 mois (sauf, si vous le désirez, les ventes réglées par lettres de crédit irrévocable et les ventes destinées aux États-Unis).

Protège vos ventes lorsque les termes ne dépassent pas 180 jours.

Protège vos ventes à partir de la date de signature du contrat ou de la date d'expédition, selon vos besoins.

Vous aide à financer vos créances sur l'étranger.

Couvre vos pertes attribuables à des événements politiques et à des aléas commerciaux indépendants de votre volonté :
Insolvabilité
Défaut
Refus ou défaut de prendre livraison des marchandises expédiées
Retards dans le transfert des devises
Guerre et révolution
Annulation d'une licence d'importation ou d'exportation.

Programme d'assurance globale multirisque

Changements importants



Les années 80 semblent se caractériser par une augmentation de la fréquence des risques auxquels les exportateurs s'exposent dans leurs transactions avec l'étranger. L'escalade rapide des sinistres est ressentie non seulement par la SEE, mais également par d'autres assureurs crédits à l'exportation, à l'échelle internationale.

Même si la reprise économique s'est amorcée, nous sommes encore loin de la stabilité économique mondiale. C'est surtout maintenant qu'il faut appuyer les exportateurs canadiens, pour qu'ils puissent se maintenir sur les marchés mondiaux auxquels le Canada a accès et rechercher activement de nouveaux débouchés.

Dans cette optique, la SEE a considérablement remanié son programme d'assurance globale multirisque. La nouvelle police et les documents connexes sont plus précis, plus clairs et plus simples. Par ailleurs, l'administration proprement dite de la police sera moins complexe et plus efficace.

Par souci de rapidité et en vue de réduire les formalités au maximum, nous avons apporté certaines modifications à la structure de la police.

- La police sera reconduite chaque année, moyennant le consentement de la SEE et de l'exportateur. Cette reconduction se fera sur remise d'un certificat de prorogation et d'un nouveau tableau. Le détenteur n'aura donc plus à remplir une nouvelle demande chaque année, et la SEE ne devra plus émettre de nouvelle police à chaque fois.
- Un nouveau tableau, produit sur ordinateur, permettra d'ajouter ou de supprimer un pays, ou de modifier les modalités de crédit. Il ne sera donc plus nécessaire d'établir des avenants individuels et l'exportateur disposera toujours d'un résumé précis des variables de la police.
- La nouvelle police supprime la nécessité d'émettre des avenants spéciaux en ce qui concerne les ventes destinées aux États-Unis et aux acheteurs publics. De plus, l'extension de la garantie des risques politiques fait désormais partie intégrante de la couverture et ne devra plus faire l'objet d'un avenant distinct.

Voici une brève description des changements apportés au Programme d'assurance globale multirisque :

- Les risques politiques de guerre et de troubles civils ont été élargis pour comprendre les guerres ou insurrections dans des pays tiers qui occasionnent des sinistres.
- L'annulation d'une licence d'importation ou l'imposition de restrictions s'opposant à l'importation de marchandises dans le pays de l'acheteur figurent

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication mensuelle du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Décisions du conseil

Le conseil d'administration de la SEE a approuvé en septembre des assurances-crédits et des opérations de financement à l'exportation venant appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 321,0 millions $, destinées à 60 pays.

Si les ventes sont menées à bien, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront environ 10 865 années-personnes au Canada et intéresseront 41 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : dérivés de pâtes et papier; matériel pour les secteurs de la construction, de l'agriculture, de l'automobile et de l'aéronautique; minéraux; céréales; caoutchouc; câbles de transmission souterrains; sous-systèmes sonar; rails en acier; moteurs d'avions; biens et services destinés à un projet de construction d'un barrage; matériel pédagogique et services connexes; valves de fonte; équipement de télécommunications numérique et services d'ingénierie connexes.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le conseil ait approuvé les modalités des assurances et des prêts à l'appui des opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature de quatre accords de financement venant appuyer des ventes de biens et services canadiens destinés à la Trinité-et-Tobago, au Mexique, à l'Union soviétique et à la Hongrie, à savoir :

• une convention de prêt de 93,16 millions $ É.-U. en vue d'appuyer des ventes de plusieurs manufacturiers canadiens à la Trinidad and Tobago Telephone Company, Limited (TELCO). Les exportateurs comprennent Northern Telecom International Limited, de Mississauga, Ont.; Northern Telecom Canada Limited, de Mississauga, Ont.; et Phillips Cables Limited, de Brockville, Ontario. Les ventes, qui se chiffreront à 109,6 millions $ É.-U., porteront sur la fourniture d'équipement et de services connexes destinés à la deuxième phase du programme de modernisation du réseau de télécommunications de la Trinité. On estime que ce projet engendrera 4 600 années-personnes au Canada. Le prêt est garanti par la République de Trinité-et-Tobago;

• une convention de prêt de 27,31 millions $ É.-U. avec la Compania Perforadora Mexico, S.A., du Mexique, en vue d'appuyer la vente d'une plate-forme de forage autoélévatrice par les Chantiers Davie Limitée (Davie), de Lauzon (Québec). Aux termes de cet accord, la SEE prêtera 20,55 millions $ É.-U. et la Banque de Montréal, 6,76 millions $ É.-U. La Banque de Montréal fournira un financement supplémentaire de 4,72 millions $ É.-U.;

• une convention de prêt de 14,025 millions $ Can. en vue d'appuyer la vente, par Foremost Industries Ltd., de Calgary, de 32 véhicules tous terrains à chenilles Husky 8G destinés à V/O Tractoroexport, de l'Union soviétique;

• le renouvellement d'une ligne de crédit de 10 millions $ É.-U. avec la Banque Magyar Nemzeti, de Budapest, en Hongrie, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Hongrie, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et d'accès facile. Aux termes de la ligne de crédit initiale, signée en 1980, les affectations se sont élevées à 4,4 millions $ É.-U. La SEE estime que les petites et moyennes entreprises de fabrication du Canada seront les principaux bénéficiaires de cet accord.

Ateliers de la SEE sur les risques

Il n'est pas trop tard pour s'inscrire à l'un des ateliers de la SEE « Risquez avec assurance », dont la série débute le 3 octobre à Halifax. Au moment de mettre sous presse, il restait encore des places pour les ateliers des régions de l'Ontario, du Québec et de l'Ouest.

Ces ateliers soulignent l'importance de la gestion des risques et portent sur des sujets tels que : types de risques, problèmes prévisibles à court terme, taille des risques et gestion des risques dans les années 80. En outre, il y aura un exposé sur la conjoncture internationale et sur les principales tendances économiques.

Pour plus de détails au sujet des ateliers veuillez consulter *Actualités de la SE* (août-septembre 1983, page 8) ou communiquer avec la succursale de votre régior Les adresses et numéros de téléphone s trouvent en page 12.

Parution d'une nouvelle brochure sur le Programme GO

Êtes-vous un fabricant qui exporte de biens d'équipement? Offrez-vous déjà o désirez-vous offrir un crédit-fournisseu donnant à votre acheteur étranger ur période de remboursement d'un à cinq ar et vous permettant, à vous, de recevoir c l'argent comptant, sans recours?

En juin dernier, la SEE a lancé un nou veau programme de garanties bancair visant à mousser considérablement vot volume de ventes à l'exportation et accroître vos liquidités. Ce programm devrait se révéler fort attrayant pour l fabricants de petite et moyenne taille, surtout pour ceux qui exportent réguli rement des biens d'équipement.

Il s'agit du Programme de garanti pour les opérations individuelles (GOI Grâce à ce programme, votre banqu reçoit une garantie en cas de défaut c paiement de l'acheteur aux termes c laquelle la SEE paiera à la banque, dar les 90 jours qui suivent, le montant du bi let en souffrance de même que les intérê dus avant et après échéance, conform ment aux dispositions du billet. De cet façon, vous pouvez vendre les billets votre banque, sans recours.

Pour plus de précisions sur ce pr gramme, veuillez vous reporter à la circu laire d'information révisée (80-7) et à brochure sur la garantie-opération indiv duelle. Vous pouvez également obtenir d tirés à part de l'article « La garantie ba caire de la SEE fait peau neuve », qui paru dans le numéro de juin d'*Actualit de la SEE*. Pour obtenir ces publication il suffit de communiquer avec l'une d succursales régionales ou avec le siè social de la SEE. (Voir les adresses à page 12).

6&5
travaillons ensemble working together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officiell de votre choix le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. octobre 1983



Optimiser les exportations canadiennes sur les marchés internationaux en difficulté, tel est le défi des années 80.

Le présent numéro porte sur les initiatives prises par la SEE pour mieux aider les exportateurs et, notamment, sur son nouveau programme d'assurance globale multirisque.

Voir page 3.

Dans ce numéro

Nouveaux administrateurs	6
Perspectives d'exportation en Égypte	7
Excel Optical Ltd.— exemple de réussite	10
Lignes de crédit	11
Noms et adresses utiles aux exportateurs	12

EDC TODAY

port Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade

November 1983

CA1
T I 86
- E21



Asia and the Pacific region—a diversified and active market for Canadian exporters

This issue features articles on different aspects of doing business in Asia and the Pacific region and on the export opportunities that exist there.

Articles begin on page 3.

Canada Post Postes Canada
Publication
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

511280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

EDC TODAY

EDC Today is a monthly magazine prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Claims to end of third quarter

Claims paid by EDC to the end of the third quarter of 1983 were 138 totalling $13.7 million compared to 120 totalling $5.9 million for the same period in 1982.

During the third quarter, 34 claims totalling $5.9 million were paid. The types of claims are as follows: 19 due to default, nine due to insolvency, four due to transfer problems, and two due to repudiation. By geographical area, nine involved buyers in Central America and the Caribbean, 11 in South America, 13 in the United States, and one in Europe.

The commodities in respect of which claims were paid include ladies' wear, acoustic products, medical equipment, ground sulphur, newsprint, aluminum concrete forming systems, chainsaws, and enamelling furnaces.

Board approvals for October and November

The Board of Directors of the Export Development Corporation, at its October meeting, approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $304.7 million to 41 countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 10,500 person-years of employment in Canada and will involve 111 exporters and major suppliers.

The transactions involve potash; industrial machinery; automobile products; agricultural products; forest products; the engineering, manufacturing, installation, and testing of telecommunications equipment; aircraft, product support services and spare parts; a drill rig for mineral exploration; radio telecommunications equipment and installation; the design and construction of a 10-storey office building; a truck-mounted drilling rig; goods and services for the expansion of a copper concentrator; and the turnkey supply of a professional training centre including construction, road equipment, procurement, and training services.

At its November meeting, the board approved export credits insurance and export financing transactions supporting potential export sales of $330.9 million to 37 countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 10,600 person-years of employment in Canada and will involve 105 exporters and major suppliers.

The transactions involve nickel; pulp, paper, newsprint, and related products; aircraft and related equipment and services; the construction of viaducts; parachutes and related equipment; the turnkey construction of an orphanage; the turnkey supply, installation, and commissioning of a satellite/earth telecommunications system; two steam generating boiler units; and equipment and services to refurbish two kilns at a cement plant.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

Fifteen financing agreements to support sales of Canadian goods and services to Mexico, Jamaica, the Asia and Pacific region, Korea, Israel, Colombia, Gabon, Bulgaria, and Czechoslovakia were recently signed by EDC. Of the 15 agreements, eight are new lines of credit; two are renewals of lines of credit.

- a US$ 20-million line of credit agreement with Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA) and a US$ 10-million line of credit agreement with Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (BNCE) to support the sale of Canadian goods and services to Mexico (The line of credit agreements will assist Canadian exporters competing for sales in Mexico by providing their public or private sector buyers with simple and easily accessible credit facilities for small transactions through NAFINSA and BNCE.)

Continued on page 13

In this Issue

Canada Export Awards presented to 15 firms

New Lines of Credit

EDC OFFICES

HEAD OFFICE
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

6&5
working travaillons
together ensemble
Canada

EDC provides servi in the official langua of your choic English or French.



Asia and the Pacific Region

Opportunities for exporters

The following are thumbnail sketches of export opportunities in some of the countries of Asia and the Pacific region that have been visited by officers of EDC's Export Financing Group, Asia and Pacific Division.

Most of the countries featured are eligible for all of EDC's financing and insurance services. EDC currently has domestic lines of credit in place in the People's Republic of China, Korea, and Thailand, and similar lines in other markets are being negotiated. Additionally, two regional lines of credit, covering 14 markets, were signed during the Pacific Rim Opportunities Conference III, held in Calgary in early October, and EDC is negotiating others. (See lines of credit listing on page 10.)

Australia

Australia is a country with enormous relatively untapped resources and industrial potential, as well as a diverse vibrant private sector. While its economy has experienced sluggish growth over the last two to three years, it is expected that this market will soon re-emerge with substantial export opportunities in mining, petrochemicals, and power generation. Sales prospects should also be good for pulp and paper equipment, as well as aircraft. In pursuit of such opportunities, exporters must be sensitive to local content rules and in the case of large projects, potential local investment. A strong continuing presence in this market is, of course, essential. All of EDC's programs are available in this market.

The People's Republic of China

The People's Republic of China, after having spent the better part of three years between 1980 and 1982 assessing its economic priorities, appears to be emerging as a major market for the international export community. Late in 1982, China announced a long-term economic plan which stresses infrastructure development in the 1980s to set the stage for rapid economic development in the 1990s.

Priority sectors in China include agriculture, light industry, energy, and transportation. A major thrust of the Chinese strategy is upgrading existing manufacturing facilities many of which date back to the late 1950s as well as to improve their energy efficiency. Opportunities in

the energy field include the development of both onshore and offshore oil and gas resources as well as hydroelectric and thermal power generating capabilities. In the transportation sector, China's requirements are focused on expanding and upgrading its existing rail system to allow for the more effective movement of commodities to market. Port handling facility expansion is also high on the Chinese list of priorities. All EDC financing and insurance programs are open to China.

Hong Kong

While there may be some concern as to the prospects for business in Hong Kong given the pending expiry of the British lease on the New Territories in 1997, indications are that Hong Kong will continue to play an important role as a major world financial and trading centre, and import requirements will likely be maintained at least until the lease expiry. Semi-manufactured and fully manufactured goods account for nearly three quarters of Canada's total exports to Hong Kong ($103.3 million for the first half of 1983). A significant portion of these go into "entrepôt" or re-export trade. High value-added goods such as electronics, electrical equipment, communications, and computers show the most potential for Canadian exports. There is also great potential for service and related contracts in such fields as commercial/industrial or residential construction, transportation systems, port facilities, and pollution control. Hong Kong, as a gateway to China, is often an important centre for establishing and facilitating trade with the People's Republic of China, and it is eligible for all EDC financing and insurance programs.

India

India is the 10th largest industrialized economy in the world. The Government of India's strategy to develop the country's resources, principally in the oil and gas, power, and mining sectors, is the focal point of India's current Five Year Plan for economic development. The interest of Canadian exporters pursuing opportunities in these sectors is reflected in the current volume and composition of EDC's transaction pipeline. EDC's pipeline of potential transactions in India is valued at approximately US$ 3.7 billion, including mega projects in both the oil and gas and power sectors, a myriad of potential capital equipment sales, and two potential line of credit facilities valued at a total of US$ 20 million. Forty-nine percent of EDC's current pipeline relates to projects in the oil and gas sector, 48.5 percent to the power sector, 1.5 percent to the mining sector, and the balance to other sectors. Although EDC could obviously not accommodate all of the transactions on the pipeline from a financing standpoint, EDC presently has a sufficient exposure limit to accommodate substantial business in India. Undoubtedly, opportunities in India exist for competitive Canadian exporters prepared to make a serious commitment to the market. India is open for all EDC financing and insurance programs.

Indonesia

Despite recent setbacks in the country's balance of payments and various projects, Indonesia is an attractive, long-term market in the Pacific Rim. While still primarily an oil and gas based economy, dominated by public sector investment projects, the government is encouraging economic diversification which will serve to broaden private sector investment initiatives in this country. With respect to the public sector, significant opportunities exist in port development, power generation, telecommunications, and pulp and paper. Private sector opportunities are concentrated in mining, oil and gas development, and petrochemicals. Whichever sector of interest, Canadian exporters must expect strong competition from other major offshore suppliers. EDC is presently providing financing in parallel with CIDA to support Canadian exports in connection with the Bukit Asam Coal Rail Transportation Project. It is expected that this project will make both an important contribution to Indonesia's infrastructural development and strongly highlight Canadian expertise in railway and coal handling equipment. EDC is also working closely with CIDA and such multilateral institutions as the Asian Development Bank and the World Bank to develop co-financing policies which will further assist Canadian export sales to Indonesia and other markets. All of EDC's services are available for this market.



EDC has supported sales throughout Asia and the Pacific region.

Japan

Japan is a fully industrialized market which provides Canadian exporters with trade prospects in a number of sectors including forest products, petrochemical, electronics, agriculture and food products, marine industries, automotive parts, coal, non-ferrous metals and m erals, as well as other manufactured pr ucts. EDC's activities in support of Ca dian exports to Japan have for the m part been limited to export credit ins ance. EDC has, however, provided ancing support for Canadian/Japan joint venture arrangements in third co tries. Japan is open in both the short the long term for all EDC services.

Korea

Korea is a major trading nation wh has undertaken increased tr liberalization commitments. The inv ment priorities of the 1982-1986 econo plan include energy, transportation, basic infrastructure. These sectors ca expected to provide many opportuni for Canadian export sales. Additio export prospects are likely to be associa with preparations and facilities for 1986 Asia Games and the 1988 Olym Games which will be held in Seoul. Ca dian exporters have already made sign cant inroads in the Korean market w EDC support in many cases. EDC est lished a strong presence in Korea thro its financing of such high profile tra actions as the sales of a nuclear react telecommunications equipment, equipment to the aviation sector. Ko is open for all EDC financing and ins ance programs and EDC can assu significant new exposure there in supp of exporters' activities.

Malaysia

Malaysia enjoys a controlled po lation of only 14.2 million an gross domestic product of US$ 23.83 lion and represents one of the brigh prospects for industrial developn throughout the Asia region. The coun often portrayed as a successful exam of an export-oriented economy, is a m world producer and exporter of no than five major commodities. The Ma sian Five Year Plan reveals a signific number of opportunities for Canad exports which parallel the developm intentions of the country. Sectoria energy, forestry, urban and social de opment, and transportation will rec the greatest focus and are areas for wh Canada has significant technical expe to offer. Canadian exporters are purs potential sales in the areas of ther power generation, railway rolling st aircraft as well as in the expansion of s mills, paper plants, and fibreboard f ities. Infrastructural projects such as development are being undertaken by multilateral banks with which poten opportunities for co-financing exist.

Malaysia has an excellent credit rating cause of careful management of its nomy and a stable political environ-ent. However, officially supported port credits were used only marginally to 1981. Since then, the Malaysian vernment has encouraged the use of ch credits instead of the more expensive rodollar borrowing. EDC has signed o loans concentrated in the aircraft sec- and Malaysia is open for all EDC ancing and insurance programs. EDC's rrent pipeline includes projects in the restry and thermal power generating tors and equipment sales in the elec-cal and telecommunications fields.

ew Zealand

ike Australia, New Zealand has sub-stantial resources particularly natural s, hydro-electricity, and forest reserves. a similar fashion, it has also suffered significant slowdown in its economy ring the last several years. However, ew Zealand is beginning to emerge from is economic slowdown and Canadian porters should be confident about the ng-term economic health of New Zea-nd and the export opportunities there. As a result of visits to New Zealand ring the last year, we have learned that ch well-known forestry companies as sman Pulp and Paper Company Lim-d, New Zealand Forest Products Lim-d, H. Baigent & Sons Limited, and instone Limited are preparing for major pital expansion and/or modernization ograms which will require equipment d services for which Canada has a rldwide reputation.

Other substantial opportunities will crue from the New Zealand govern-ent's continued commitment to devel-ment programs in transportation as ll as energy related areas. In respect of nsportation, EDC is actively support-g a consortium of Canadian companies rsuing contracts related to New Zea-nd's multi-stage railway electrification ogram. In regard to energy, EDC mains confident that Canada's success the Petralgas Project will augur well for e next phase of development of New aland's gas-petrochemical sector ex-cted to occur over the coming years.

In New Zealand, competition is stiff d Canadian exporters should expect to required to meet local content rules, ldress issues of local investment, and be epared to satisfy potential counter-rchase requirements. To properly meet ese demands and understand them, a ng-term commitment and presence in is market is essential. New Zealand is en for all of EDC's services.

The Pacific Islands

The Pacific Islands consist of a large number of small independent states and trust protectorates. In spite of their size, there are a surprising number of export opportunities in many such jurisdictions which may be supportable by EDC financing. Current requirements involving the sale of aircraft as well as forestry, power generation, and telecommunications equipment are examples.

Papua New Guinea

Led by the development of the OK Tedi gold/copper project, Papua New Guinea is at a take-off point in its development. Substantial export opportunities will emerge from the expected development of this country's considerable forestry, mineral, and power generation resources. This is a "ground floor" opportunity that invites serious investigation. Similarly, exporters should approach EDC early to establish the availability of support under our programs.



Competition is stiff but the opportunities are numerous for Canadian exporters.

Philippines

The Philippines is an important market in the Pacific Rim; however, current political and economic events have created uncertainties regarding its future prospects. Recent agreements between the IMF, World Bank, and the Philippines for the provision of assistance to help remedy fiscal imbalances and restructure the industrial sector have provided some relief from its current foreign exchange shortfalls and a breathing space to allow recent government measures to effect more tangible economic improvement. EDC is monitoring the Philippine decision-making process to ensure that Canadian companies are pursuing high priority projects which have direct benefits to the Philippine economy. In this regard, the best export opportunities lie in power generation and transmission, mining and mineral processing, as well as transportation.

Singapore

Singapore, has been led, since 1959, by a government which has assumed an active role in economic development. Presently, the government's strategy is to replace low, value-added activities with high technology ones. Opportunities for Canadian exporters and investors are in the fields of electronics, computers, transportation, communications, and aviation. In the near future, Singapore will undertake major infrastructure projects such as the Mass Rapid Transit System and the Changi Airport expansion. Sectors where the outlook is less favourable are textiles, timber, petroleum products, oil rig construction, and shipbuilding and repairing.

Recent Canadian delegations to Singapore have helped enhance Singaporeans' awareness of Canadian expertise and have increased exporters' opportunities in this market. Export credit financing in Singapore, compared to other Asia and Pacific countries, is often secondary to commercial considerations. Nonetheless, EDC financing which has supported sales of aircraft and simulators, is available to further support Canadian exports to Singapore.

Taiwan

Taiwan is not officially recognized by the Government of Canada. Notwithstanding this status, our advice to exporters who have opportunities for sales in Taiwan is to get in touch with us to see whether financing arrangements for larger projects can be worked out in cooperation with the banks. EDC's insurance and guarantee services, are of course, available for this market.

Thailand

Thailand has one of the fastest growing economies in Asia and was profiled for the high potential it presents to Canadian exporters in the June 1983 issue of *EDC Today*. The public sector has traditionally offered the greatest scope for supply, initiating major developments in the power, hydrocarbons, telecommunications, and transportation equipment sectors. An example of Canadian success has been the Mae Moh Power Project located in the country's north. Competing head on with Japanese, European, and American suppliers, Canadians have won major contracts for power generation equipment. EDC provided competitive financing which helped to make these sales possible. The public sector remains very important but the private sector, as part of a deliberate policy direction of the Thai government, is entering a new phase of vigorous expansion and it should not be overlooked. There are important opportunities in petrochemicals, mining, pulp and paper, and food processing industries many of which are private sector initiatives. EDC financing and insurance programs are open to both the public and private sectors of Thailand.

The export challenge
and meeting it

With 25 markets and the bulk of the world's population, Asia and the Pacific represent, for the majority of business persons, the strongest growth prospect for export development today. These two areas provide a diversity of cultures and varying degrees of economic development. Highly industrialized countries are interspersed with poor, third world nations and throughout these areas, there is an abundance of energy, mineral, and agricultural resources.

Canada, in approaching these markets, is faced with stiff competition, in fact, it's fierce. What this means, if a foot is to be kept in the door, is that we have to try harder. We have to be more aggressive, more competitive, something that's been heard many times in the past year from bankers, trade associations, politicians, and exporters. It has also been heard from potential foreign buyers.

For its part, what is EDC doing; what can it do; what is it prepared to do to help Canadian exporters be as competitive as exporters from other industrially developed countries?

These questions were addressed by Sylvain Cloutier, Chairman of the Board of Directors and President of EDC, in a speech he delivered at PROC III. Although Mr. Cloutier was speaking in the context of the Pacific Rim market, his comments apply, as well, to the Asian market.

"The question that we hear from many quarters these days is whether Canadian exporters can be as competitive as the exporters from other industrially developed countries. This is an issue that we have to face constantly at EDC, and in this regard, the last year has been an active one, as we have been working to streamline our export credits insurance and financing instruments to meet the needs of the Canadian exporter.

"One of the more significant things we have done at EDC recently was to rewrite the terms of our Global Comprehensive Insurance contract so that it could better meet the requirements of the exporter and of the Canadian banking system. As many of you know, it is a good idea to insure your offshore receivables with one of our Global Comprehensive Insurance policies. One reason is that you can assign the benefits of the policy to your bank and thus reserve your normal line of credit at the bank for operating expenses. By rewriting the Global Comprehensive Insurance policy, we have speeded up—in quite a remarkable manner—our own turnaround time and thus we are satisfied that in the world of short-term credit arrangements, we have a product that meets the real needs of the exporter. We have found also that—in head-to-head competition with other insurers—our global policy is a winner. By and large, our premium rates tend to be lower than those of our foreign competitors.

"Another significant change we have made in our product line has been in the rewriting of our Note Purchase Program —a group of three different kinds of note purchasing services or facilities that we offer. There is, first, the conventional Note Purchase service for large sales of goods where writing the financial arrangements requires enormous attention to legal details. That part of our program remains unchanged. What we have done is developed a Simplified Note Purchase service for the small and medium-sized transactions. We have reduced the documentation down to fundamentals for Canadian exporters shipping up to $1 million or so, where the terms of repayment can be up to five years. The attraction of our Simplified Note Purchase service is that there is no recourse to the exporter once we have purchased the buyer's promissory notes, and that the exporter is in control of pricing. Similarly, we have also streamlined our Forfaiting facility.

"The third important product improvement we have made concerns our Specific Transaction Guarantee. Here we have devised a clear, simplified guarantee service which—somewhat like the Simplified Note Purchase—allows you to sell to a bank, the notes you have received from your buyer, with EDC guaranteeing the bank. Again, there is no recourse to the exporter.

"Our line of credit network around the world continues to receive special attention. There are currently some 57 lines in place or under negotiation. Among those are six lines to the foreign affiliates of Canadian banks in Hong Kong and Singapore; another six will be to domestic banks in the various countries of the Pacific Rim.

"We believe that with the improv ments we have made in our product lir and with our ongoing negotiations increase the number of lines of credit the Pacific area, we at EDC are doing o part to make the Canadian exporter co petitive in the Pacific Rim.

"One of the questions that can be co fusing to the general public, which shou be faced at this time, is 'who do we wa to be competitive with?.' We all re stories of the success of British, Frenc and Japanese exporters. We are co peting with all of them, using our Can dian ground rules. Foreign competition credit financing is, in most instances, drain on the consolidated revenue fun of those countries. Our mandate is to least break even. Our mandate is not use claims paid, or loans not repaid, a form of subsidy.

"The extent to which aid money, gra money, or soft money can or should a component of an export transaction a policy decision to be made with o shareholder—the Canadian governmer It is always an issue that must be dealt wi on a case-by-case basis. The only gener ization that can be made in this regar is to say that the mechanics and t instruments are in place at EDC. They c be organized by EDC with intelligence a imagination to meet special competiti situations. In these instances, as well as any other case, please contact us as ear as possible in the planning stages of transaction so we can work in cooperati with you to prepare the most effecti financial package the circumstanc require.

"In the meantime, we are doing ever thing in our power to work closely wi the Trade Commissioners' Service, CID the commercial banks, the World Ban and other international financial instit tions, including the Asian Developme Bank and Petro Canada Internatior Assistance Corporation, to make sure th Canadian exporters offer credible a competitive bids on major projects in t Pacific Rim area.

"An indication of the importance th we place on the region is the steps that have taken in our Export Financi Group to mobilize the human resourc necessary to serve this market. We creat last year our Asia and Pacific Divisio consisting of an Asia Department and Pacific Department, with a staff of people, 18 of them professionals, und an Assistant Vice-President.

"Canada has won and is winning co tracts in areas such as power generatio both nuclear and thermal; telecommu cations; transportation, including shi

craft, and flight simulators; resource velopment for minerals and forest prodts; cement plants; port developments; troleum exploration; petrochemical ants; and light manufacturing developent, to mention a few. We stand ready continue to support you, as exporters, these industrial sectors as well as in any her area of activity in which you are mpetitive."

EDC, in most of the 25 markets of Asia and the Pacific, has its full range financing and insurance services avail-le to Canadian exporters. With lines of edit alone, there are 14 markets covered, d with the successful negotiation of her lines, a total of 19 out of the 25 ould be covered shortly. In these arkets, we are receptive to co-financing th the World Bank and the Asian Develoment Bank; when possible, we undertke parallel financing with CIDA—we d this with the Bukit Asam Coal Rail ansportation Project in Indonesia; we ll consider, when appropriate, blended nancing or credit mixte; we share inforation with posts abroad, External ffairs, trade associations, with any ganization that's concerned with the omotion and development of foreign ade. We will look to support any tanble Canadian export initiative with the ost competitive financing possible.

For their part, what are Canadian exporters doing? What can they do to ake themselves more competitive?

Many Canadian firms have successfully d on contracts in the Asia and Pacific arkets; sectors in which contracts have en won were mentioned earlier. For me of these firms, it was getting a foot the door; for others, it was keeping a ot there. Their success can be translated to recognition of Canadian supply capality; Canada does have a good reputaon and this makes it a little easier for all anadian exporters when approaching is marketplace.

These firms will tell you that there are o hard and fast rules that can be followed hen dealing in these markets: there are diversity of cultures and many different ays of doing business. They will tell you, owever, that there is one constant in oing business in any market: a willingss to spend time, energy, and money. his translates into a number of activities hich could mean the difference between eing competitive or non-competitive, eing successful or unsuccessful. Very riefly, what we have heard from exorters is the importance of doing homeork. Research thoroughly the market for our product. Familiarize yourself with ocal customs and business practices. Study government import regulations. Investigate the programs and services offered at home by federal and provincial government departments and agencies. Be flexible with your buyer; to lose a prospect on a point of principle which tomorrow may be insignificant isn't worth the initial investment of time, energy, and money. By giving a little, you may get a lot—possibly repeat business. If you're already in the market, you have to maintain your credibility with follow-up sales calls, and, if the product demands it, follow-up service calls. In some markets, it may be worth the capital outlay to retain a local agent who knows the market. You have to be patient and present in the market—it's not likely to happen that you'll get away with making one trip and return home with a signed agreement in hand.

The opportunities that exist in these 25 markets are many; however, they are worth only as much as the effort put into exploiting them. To quote Mr. Cloutier at PROC III: "The Canadian exporter cannot afford to be casual as he seeks to develop a market for his products. . . . We cannot afford to be casual either. Therefore everyone connected with trade in Canada—the Canadian exporter, EDC, CIDA, External Affairs, the Canadian banking community and the Trade Commissioners' Service—must work closely together so that there is no wasted motion, no extravagant motion, as we all seek to achieve the same thing: new markets for Canadian supply capability."

Countertrade

a growing phenomenon

Once considered the preserve of the Eastern Bloc, countertrade is pervading many world markets. Despite the inefficiencies generated by countertrade and despite the efforts of governments in multilateral and bilateral consultations and negotiations to discourage such practices, countertrade is increasingly becoming a fact of doing business. The widespread use of countertrade is reflected in a study, published by Business Trend Analysis in the United States, that estimates "that countertrade now accounts for almost 30% of all international transactions vs 2% in 1976" (*The Financial Post*, August 6, 1983). In many markets countertrade has become of strategic importance as a competitive factor in acquiring export sales. Speaking some months ago at a seminar on countertrade sponsored by the Canadian Export Association and the federal Department of External Affairs, Tom Burns, then president of the CEA, suggested that "if Canadians want to export . . . to Eastern Europe or less developed countries, they are going to have to come to terms with countertrade."

Countertrade, of which basic types are barter, compensation, counterpurchase, and product buy-back, has gained popularity in certain countries in Asia and the Pacific. While Indonesia has, at present, the only formalized program, which is more stringent and more demanding than that of the Eastern Bloc, there are increasing prospects for the introduction of similar programs by neighbouring countries who are watching with much interest the workings of Indonesia's program.

One of the most common forms of countertrade and the one practiced by Indonesia is counterpurchase. Under this scheme, the exporter is required to take a given percentage of the contract value in counterdeliveries of goods and/or services. The exporter typically receives payment under the terms of the original contract but must, within an allocated time period, purchase or cause to be purchased the required amount of goods in some export market not presently served by such products from the source country. These transactions are usually separated into two contracts (The Export Contract and The Counterpurchase Agreement) and are usually linked by some form of Letter of Undertaking.

Counterpurchase Agreements typically carry with them a penalty, usually a lump sum cash payment, in the event the Counterpurchase Agreement is not fully satisfied within the specified time period. Exporters not prepared to assume this counterpurchase obligation for their own account can, for a fee, fully transfer the entire counterpurchase obligation to firms specializing in this activity.

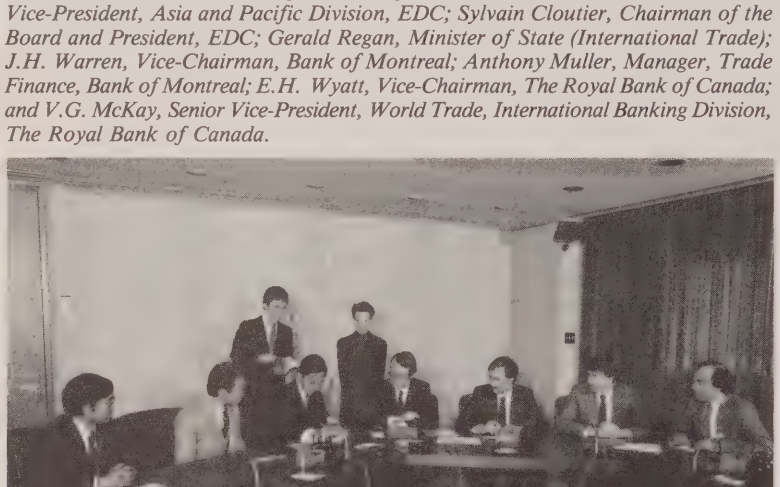
If you are encountering countertrade demands in Asia or the Pacific region and you would like more information on countertrade, advice on how to manage such a demand, or the names of firms that handle countertrade obligations, you should contact the Department of External Affairs—Office of Trade Development, Asia and Pacific, and ask to speak with a desk officer responsible for the area to which you intend to export. (See contact list, page 11.)

Exporters are, of course, urged to advise EDC of the existence of any countertrade obligations at the earliest stage of any export transaction in which EDC might be involved.

Three lines of credit offer opportunities in 14 markets



Participating in the signing ceremony on October 5 in Calgary for two lines of credit agreements totalling US$ 20 million between EDC and the Bank of Montreal (Asia) Limited (BOMAL) and The Royal Bank of Canada (Asia) Limited (RBCA) are (from left to right) Don Curtis, Manager, Asia Department, EDC; Bob Van Adel, Assistant Vice-President, Asia and Pacific Division, EDC; Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President, EDC; Gerald Regan, Minister of State (International Trade); J.H. Warren, Vice-Chairman, Bank of Montreal; Anthony Muller, Manager, Trade Finance, Bank of Montreal; E.H. Wyatt, Vice-Chairman, The Royal Bank of Canada; and V.G. McKay, Senior Vice-President, World Trade, International Banking Division, The Royal Bank of Canada.



Participating in the signing of the US$ 10-million line of credit agreement between EDC and the Korea Exchange Bank (KEB) are (sitting from left to right) Soo Shin Lee, Senior Vice-President, Korea Exchange Bank of Canada; Dong Oh Shin, Commercial Attaché, Embassy of the Republic of Korea; Seung Nak Choi, President and Chief Executive Officer, Korea Exchange Bank of Canada; and EDC's representatives, Martin Bakker, Vice-President, Export Financing Group; Bob Van Adel, Assistant Vice-President, Asia and Pacific Division; Don Curtis, Manager, Asia Department; and Serge Picard, Assistant Secretary, Secretariat. Standing are J. Michael Tomczak, Senior Credit Officer, and Tracey Lawko, Assistant Credit Officer, both with EDC's Asia Department.

Two lines of credit, each worth US$ 10 million, that will support sales of Canadian goods and services to the Asia and Pacific areas were signed between EDC and the Bank of Montreal (Asia) Limited (BOMAL) and The Royal Bank of Canada (Asia) Limited (RBCA), both of Singapore.

The signings coincided with the Pacific Rim Opportunities Conference III, which was held in Calgary in October. Signing on behalf of BOMAL was J.H. Warren, Vice-Chairman of the Bank of Montreal and Anthony Muller, Manager, Trade Finance, Bank of Montreal; and on behalf of RBCA was V.G. McKay, Senior Vice-President, World Trade, International Banking Division, The Royal Bank of Canada, and E.H. Wyatt, Vice-Chairman, The Royal Bank of Canada. Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, and Robert Van Adel, Assistant Vice-President, Asia and Pacific Division, signed on behalf of EDC, with Gerald Regan, Minister of State (International Trade) witnessing same.

Countries covered under the line of credit agreements are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, South Korea, Malaysia, New Zealand, the Philippines, Singapore, Taiwan, and Thailand. In addition, the line of credit agreement with BOMAL covers Brunei.

These lines of credit will assist Canadian exporters competing for sales in these countries by providing their buyers with simple and easily accessible credit facilities through the banks. Foreign buyers interested in taking advantage of these lines of credit to support their purchases of Canadian goods and services should be directed to contact offices of the Bank of Montreal and The Royal Bank of Canada to discuss eligibility. Since rates and terms have been predetermined, financing arrangements can be finalized quickly.

The Bank of Montreal (Asia) Limited and The Royal Bank of Canada (Asia) Limited are wholly-owned subsidiaries of the Bank of Montreal and The Royal Bank of Canada, respectively. They operate as autonomous institutions providing a wide range of financial services in the Asia and Pacific regions including commercial lending, loan syndications, and guarantees.

On November 18, Gerald Regan, Minister of State (International Trade) announced the signing of a US$ 10 million line of credit agreement between EDC and the Korea Exchange Bank (KEB) of Seoul, Republic of Korea. The agreement was signed by Mr. Seung Na

hoi, President of Korea Exchange Bank f Canada, on behalf of KEB. Martin akker, Vice-President, Export Financing roup, and Bob Van Adel, Assistant ice-President, Asia and Pacific Division, gned on behalf of EDC.

The line of credit will assist Canadian xporters competing for sales in the epublic of Korea by providing their uyers with a simple and easily accessible redit facility through the bank. It is xpected that the main application of the nes of credit will be to support small and medium-sized export contracts of goods and services. Sales contracts will be considered on a case-by-case basis.

Korea Exchange Bank, established in 1967, is the leading internationally-oriented bank in the Republic of Korea and operates more than 60 branches throughout the country. Korea Exchange Bank of Canada, a wholly-owned subsidiary of Korea Exchange Bank was incorporated in Canada under Schedule B of the Bank Act.

Canadian exporters interested in taking advantage of this line of credit can contact either EDC or Korea Exchange Bank of Canada. Since rates and terms have been predetermined, financing arrangements can be finalized quickly.

These three lines of credit are part of EDC's strategy to establish on-lending facilities with international and domestic financial institutions and to complement EDC's existing financing services in the Asia and Pacific areas.

Co-financing:
Where does EDC stand?

Asia and the Pacific have seen record economic growth in the last decade. any countries within this region have ndertaken ambitious development pro-ams to promote the rapid expansion and versification of their economies. A great mber of large projects have emerged om these development programs which ve necessitated substantial sums of capi-l both from internal and external sour-s. In their desire to participate in and cilitate the realization of some of these ojects, the World Bank (WB) and the sian Development Bank (ADB) have, in cent years, helped to meet the growing eds of their borrowing member coun-ies in Asia/Pacific by expanding their nding activity in these countries.

In the last few years, the demand for orld Bank and ADB funds has in-eased significantly and both institutions ve been forced to encourage the par-ipation of bilateral aid, export credit d commercial financing institutions in attempt to expand the amount of nancing available to borrowing member ountries. Often referred to as co-financ-g, this process helps the WB and ADB come involved in a larger number of ojects despite limitations as to their nancing resources.

Co-financing has become a major con-deration in WB and ADB projects and ovides export credit agencies, such as DC, with an excellent opportunity to rticipate in the financing of large proj-ts in the Asia/Pacific region. EDC's sia and Pacific Division views co-nancing as a means of increasing Cana-an exporter participation in this region d has undertaken a number of initia-ves to that end. These initiatives include eetings with policy planning and loan fficers of the WB and the ADB for the rposes of identifying projects for which o-financing will be required; obtaining up-to-date information on specific projects; and acquiring appraisal reports and project pipelines.

A second initiative has been to contact the appropriate executing agencies (buyers) in Asia/Pacific to express EDC's and Canada's interest in the projects in question and to outline how EDC financing would be coordinated with WB and/or ADB loan arrangements to produce attractive financing packages responsive to the buyers' needs.

When appropriate, specific visits to the executing agencies have been made to update EDC's information on potential projects and also to determine to what extent and in what form co-financing involving export credits, will be required.



It is important for Canadian companies to participate in the early stages of a project.

These visits have also been found to be good occasions to promote Canada's expertise and to further emphasize EDC's ability to provide competitive financing in support of a competitive Canadian package. However, discussions as to potential financing arrangements involving EDC are usually not sufficient to induce a foreign buyer to consider procurement from Canada. Canadian exporters have a critical role to play in convincing the buyer that his equipment and services requirements can be met competitively by the Canadian exporting community.

Since co-financing opportunities are usually identified at the very early stages of a project when often the feasibility of these projects is in the preliminary stages of evaluation, Canadian companies are often not aware of these projects. A third initiative therefore of EDC's Asia and Pacific Division is to inform Canadian companies verbally or in writing of these potential projects for which EDC's interest has been expressed. It is important for Canadian companies to participate in the early stages of a project in order to get themselves known by the executing agencies and thus increase their chances of future contracts.

EDC is optimistic about its involvement in WB and ADB recipient countries. Active sectors in which opportunities for co-financing exist include all forms of power generation; resource development such as forestry, mining, and petroleum; infrastructure development in transportation, communications, and material handling.

Two publications that list useful information on projects identified by ADB and the World Bank as suitable for co-financing with commercial/export credit sources are as follows:

Project Profiles for Potential Co-financing

This is a quarterly publication prepared by the ADB's Co-financing Unit. For cost and ordering details, write to

Operational Information
Information Office
Asian Development Bank
P.O. Box 789
Metro Manila, Philippines

Prospective World Bank Co-financing with Export Credits

This World Bank report is issued bi-annually in February and August. For cost and ordering details, write to

Mr. Tambe
Room 5714
World Bank
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433
U.S.A.

Lines of Credit in Asia and the Pacific region

Status as of November 10, 1983

Domestic Lines of Credit

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE 2) CONTRACT APPROVAL PERIOD 3) DISBURSEMENT PERIOD 4) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
CHINA Bank of China	1) US$ 1,993 million 2) August 21/84 3) undetermined 4) long	D.O. Curtis Manager, Asia	Zhang Hui Deputy General Manager 17 X: Jiao Min Xiong Beijing, P.R.C. Tel.: 654387/653431-223 Telex: 22-584, 22-289		Contact EDC early for line of credit details.
KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10.0 million 2) November 10/85 3) up to 18 months from approval 4) 5 and 7 years	D.O. Curtis Manager, Asia	Joon Huh, General Manager Korea Exchange Bank Seoul, Korea Telex: K22304	S.N. Choi, President Korea Exchange Bank of Canada 2, First Canadian Place Suite 1140 Toronto, Ontario Tel.: (416) 364-2890	
NEW ZEALAND Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) US$ 2.0 million 2) January 31/85 3) March 31/85 4) 5 years	P.A. Foran Manager, Pacific	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, New Zealand Tel.: (0763) 6999 Telex: NZ 2251		This line of credit is available to Canadian exporters selling to Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.
THAILAND Bangkok Bank Ltd.	1) Can.$ 5.0 million 2) June 10/84 3) December 10/84 4) 2, 3, or 4 years	D.O. Curtis Manager, Asia	Chulakorn Singhakowin Vice-President Bangkok Bank Ltd. 9 Suapa Road Bangkok, Thailand Telex: 826 38		

* medium: 3 to 7 years
long: over 7 years

Note: EDC is presently negotiating other domestic lines of credit in the following countries: India, Malaysia, and the Philippines.

Regional Lines of Credit

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE 2) CONTRACT APPROVAL PERIOD 3) DISBURSEMENT PERIOD 4) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)*	1) US$ 10.0 million 2) October 5/85 3) up to 18 months from approval 4) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia P.A. Foran Manager, Pacific	Euan J. Ansley Manager Bank of Montreal (Asia) Ltd. Singapore 0106 Telex: 20670 MONTBK RS	Michael Joyce Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 867-5547	
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCA)*	1) US$ 10.0 million 2) October 5/85 3) up to 18 months from approval 4) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia P.A. Foran Manager, Pacific	Timothy P. Gibbs Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. Singapore 0106 Telex: 26935	Mary Jane McPhee International Banking Division The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario Tel.: (416) 865-4310	

* The countries under these lines of credit are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, South Korea, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, Taiwan and Thailand. The BOMAL line also covers Brunei.

Note: EDC is presently negotiating other regional lines of credit which may cover, in addition to the countries mentioned above, Burma, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, and Sri Lanka.

Steps to access a line of credit

- An opportunity for a sale in a country that is covered by a line of credit is identified.
- The buyer and/or the exporter contacts the bank to determine its interest in providing financing for the purchase of goods and/or services.
- The exporter contacts EDC for Canadian content approval, confirmation of EDC's interest, and for the exposure fee quotation.
- When the bank's and EDC's requirements for financing have been met, a financing allocation under the line of credit will be prepared in conjunctio with finalization of the commercia contract.

For more information on EDC's line of credit, Information Circular 81-2 *Lines of Credit*, can be obtained from an of EDC's region offices or from the hea office.

EDC's full list of lines of credit is pre sented quarterly in *EDC Today* and ne lines of credit are listed monthly.

Contact List for Asia and the Pacific region

Export Development Corporation

Address:
0 O'Connor Street
O. Box 655
ttawa, Ontario K1P 5T9
el.: (613) 237-2570

sia and Pacific Division
ob Van Adel, Assistant
ice-President

sia Department
on Curtis, Manager
ric Siegel, Assistant Manager
fghanistan, Bangladesh, Bhutan,
urma, China, Hong Kong, India,
apan, Korea, Nepal, Pakistan,
ngapore, Sri Lanka, Taiwan,
hailand, Vietnam

acific Department
eter Foran, Manager
en Hamp, Assistant Manager
ustralia, Brunei, Fiji, Indonesia,
lalaysia, New Zealand, Papua New
uinea, Philippines, Solomon Islands

Canadian International Development Agency (CIDA)

ddress:
00 Promenade du Portage
ull, Quebec K1A 0G4

sia
ruce Bailey, Country Program
lanager (997-3183)

hina
on McMaster, Country Program
irector (994-3420)

ndia
ohn Copeland, Country Program
irector (994-3390)

epal
attie Monahan, Senior Planning
fficer (994-3390)

hailand
ob Wiles, Country Program Director
997-7025)

lalaysia, Singapore, and Philippines
endall Rust, Regional Program
lanager (997-3183)

akistan
avid Spring, Country Program
irector (997-4901)

Sri Lanka
Anthony Breuer, Country Program Director (994-3400)

Department of External Affairs

address:
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
(When corresponding in writing with a particular bureau, please ensure that the appropriate internal mail acronym (PPT, PST, or PET) accompanies the name of the bureau, on the envelope.)



Pacific Bureau—Trade Development Section (PPT)
Bill Terry, Director (997-2856)

Australia, New Zealand, and South Pacific
Bob Rutherford, Deputy Director

Japan
Patricia Marsden-Doyle, Deputy Director

South and Southeast Asia Bureau—Trade Development Section (PST)
Marc Lemieux, Director (997-4304)

South Asia—India, Nepal, Pakistan, Sri Lanka, and Burma
Mary Vendenhoff, Deputy Director

Asean—Indonesia, Thailand, Philippines, Malaysia, Singapore, and IndoChina
David Horley, Deputy Director

East Asia Bureau—Trade Development Section (PET)
George Gough, Director (995-7575)
China, Korea, and Hong Kong

World Bank

N.J.L. Villeneuve
Commercial Counsellor
Canadian Embassy
1746 Massachusetts Avenue N.W.
Washington, D.C. 20036-1985

Morris Miller
Executive Director for Canada
World Bank
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433

Frank Vibert
Senior Advisor, Co-Financing
World Bank
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433

Asian Development Bank

Ms. K. Hewett-Hobes
First Secretary (Commercial)
and ADB Liaison Officer
Canadian Embassy
P.O. Box 971
Makati, Metro Manila
Philippines 3117

Alan Gill
Executive Director for Canada
Asian Development Bank
P.O. Box 789
2330 Roxas Blvd.
Pasay City, Metro Manila
Philippines

Eiichi Watanabe
Co-financing Manager
Asian Development Bank
P.O. Box 789
2330 Roxas Blvd.
Pasay City, Metro Manila
Philippines

Reading references

The Department of External Affairs has a number of trade publications available on markets in the Asia/Pacific Rim area.

Canada's Export Development Plan, one for Australia and one for Japan, emphasizes strategies to capitalize on opportunities in the marketing environment and how to overcome constraints affecting Canadian exports.

Also available is a series, *A Guide for Canadian Exporters*, composed of brochures, each one featuring a specific area. In the Asia/Pacific region, brochures are available on China, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, and Thailand. Each brochure includes information on climate, weights and measures, currency, electrical systems, public holidays, business hours, and languages used, and facts about the system of government, the economy, and foreign trade.

These brochures are available by writing to the following address:

Distribution
Trade Publications (MIC)
Public Affairs Branch
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

The Royal Bank of Canada's World Trade & Merchants Banking Division in co-operation with the bank's Economics Department has prepared a series of market guides which cover subjects that include the economy of the featured country, market trends and characteristics, foreign trade, business practices, and trade regulations.

Market guides are available for Australia, China, Japan, Korea, and Thailand.

These market guides can be obtained from the Royal Bank's international centres across Canada or by writing to

International Banking Division
World Trade
Royal Bank of Canada
Royal Bank Plaza
200 Bay Street
Toronto, Ontario M5J 2J5

The Hongkong and Shanghai Banking Corporation offers a *Business Profile Series* which treats, individually, Brunei, China, Hong Kong, India, Indonesia, Malaysia, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, Sri Lanka, and Thailand.

Subjects discussed include the economy; facts and figures on trade, government budget, and finance; and business information on international organizations, taxation, duties, tariffs, excise, and commodities trading.

These publications can be obtained by writing to

Hongkong Bank of Canada
Suite 1818
200 Granville Street
Vancouver, B.C. V6C 1L3

Price Waterhouse publishes a series of information guides that have been prepared for those interested in doing business in markets abroad. These guides do not cover exhaustively the subjects that they treat but are intended to answer some of the important, broad questions that may arise. Each guide features doing business in a specific country. For Asia and the Pacific Rim, guides are currently available for Australia, Hong Kong, India, Korea, Malaysia, New Zealand, People's Republic of China, the Philippines, Singapore, and Taiwan.

Copies of these guides can be obtained from the Price Waterhouse office nearest you or from the national office which is located at the following address:

Price Waterhouse
P.O. Box 51
Toronto-Dominion Centre
Toronto, Ontario M5K 1G1

The Canadian International Development Agency's Industrial Cooperation Division has a series of publications available, *Canada-ASEAN Industrial Cooperation Opportunities*. Countries covered are Indonesia (Vol. 1), Malaysia (Vol. II), Philippines (Vol. III), Singapore (Vol. IV), and Thailand (Vol. V).

The series or individual volumes can be obtained by writing to

Industrial Cooperation Division
Canadian International Development Agency
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G4

Canada Export Award presented to 15 firms

Canada Export Award / Prix d'excellence a l'exportation canadienne

The Honourable Gerald Regan, Minister of State (International Trade) presented the first Canada Export Awards, on October 17, at a special ceremony sponsored by the Department of External Affairs, at the Canadian Export Association's 40th annual convention.

Prior to making the presentations, Mr. Regan commended the Awards Selection Committee which, he said, did not have an easy task in selecting award winners; the committee was faced with over 250 applicants, all well-qualified, deserving, and showing very strong export performance. Mr. Regan pointed out the "annual growth rate of export sales of these companies over the past three years averaged 54 percent. Similarly, their export sales averaged 70 percent of total sales in 1982. By any measure, these firms have to be considered top notch exporters."

The 15 winners of the 1983 Canada Export Awards are as follows:

- Spar Aerospace Ltd.
  Toronto, Ontario
  Specialty—aerospace and communications products and services
- Versatile Farm Equipment Company
  Winnipeg, Manitoba
  Specialty—agricultural equipment
- CAE Electronics Ltd.
  St-Laurent, Quebec
  Specialty—design and manufacture of flight simulators and control systems
- TannerEye Ltd.
  Charlottetown, P.E.I.
  Specialty—manufacturer of high fashion sunglasses and optical frames
- SNC Inc.
  Montreal, Quebec
  Specialty—engineering, procurement, construction, commissioning, and project management services for capital projects
- Produits Belle Baie Ltée
  Caraquet, New Brunswick
  Specialty—fish processing
- ESE Ltd.
  Rexdale, Ontario
  Specialty—telecommunications and data communications equipment
- Alcan Smelters and Chemicals Ltd.
  Montreal, Quebec
  Specialty—aluminum producer
- Rock-O-Matic Industries
  Saskatoon, Saskatchewan
  Specialty—manufacturer of rock picking equipment
- I.S.E. International Submarine Engineering Limited
  Port Moody, British Columbia

Specialty—designers and builders of underwater vehicles

Canparts Automotive International Ltd.
Cambridge, Ontario
Specialty—manufacturer of automotive disk brake pads

Seaboard Lumber Sales
Vancouver, British Columbia
Specialty—export marketing of lumber

McCain Foods Ltd.
Florenceville, New Brunswick
Specialty—frozen processed foods

Westinghouse Canada
Hamilton, Ontario
Specialty—manufacturer of equipment for generation, transmission distribution, control, and use of electric power

• Shaver Poultry Breeding Farms Ltd.
Cambridge, Ontario
Specialty—producers of primary poultry breeding stock.

The award, consisting of a plaque bearing the Canada Export Award logo and a brief citation, was presented to the representatives of each firm. Award recipients will be able to use the Canada Export Award logo for three years in association with their promotional material and corporate identification to advertise their success as exporters and to remind Canadians everywhere of the importance of exports to our economy.

The applicants were assessed by a committee consisting of Mr. T.M. Burns, then President, Canadian Export Association; Mr. C.T. Charland, Assistant Deputy Minister, Latin America and Caribbean Branch, Department of External Affairs; Mr. A. Deschamps, Director, International Affairs, Canadian Manufacturers' Association; Mr. K. Hendrick, President, Noranda Sales Corporation; Mrs. L. Nichol, President, Pirjo-Liisa Fashions Ltd.; and Mr. J. Warren, Vice-Chairman, Bank of Montreal. In assessing the export performance of all applicants, the committee looked for outstanding achievement through strong growth in export sales; the introduction of new products to the export market; entry into new export markets; and/or outstanding service to the exporting community.

Financing Agreements

Continued from page 2

• a US$ 10-million line of credit agreement with Comision Federal de Electricidad (CFE) and a US$ 10-million line of credit agreement with Petroleos Mexicanos (PEMEX), both of Mexico. (The line of credit agreements will assist Canadian exporters competing for sales to CFE and to PEMEX, by providing both with simple and easily accessible credit facility. It is expected that the main beneficiaries of the lines of credit will be small and medium-sized Canadian manufacturing companies. Comision Federal de Electricidad is the Mexican government agency solely responsible for providing public electric power services throughout Mexico; this includes power generation, transmission, transformation, and distribution, as well as planning the national electric power system. PEMEX, Mexico's national petroleum company, has exclusive control over the exploration, development, refining, and distribution of petroleum and natural gas.)

• two loan agreements totalling US$ 3.5 million to support Canadian export sales to Jamaica; they are as follows:

i) a US$ 7.5-million agreement, guaranteed by Jamaica, under which EDC and a consortium of banks will support the engineering, manufacturing, installation, and testing of switching equipment by Northern Telecom International Limited of Mississauga, Ont., and Mitel Corporation of Kanata, Ont., to the Jamaica Telephone Company Limited for the further expansion and modernization of the Jamaican telephone system; the consortium is composed of The Royal Bank of Canada (Barbados) Limited, The Bank of Nova Scotia, and Canadian Imperial Bank of Commerce, with The Royal Bank of Canada acting as agent for the banks

ii) a US$ 6-million agreement under which EDC and two banks will support a sale of electrical distribution equipment by Montreal Engineering Company Limited of Montreal, to Jamaica Public Service Company Limited of Kingston, Jamaica (The banks are The Bank of Nova Scotia and Bank of America Canada, with The Bank of Nova Scotia acting as agent for the banks. The loan is guaranteed by Jamaica.)

• two lines of credit, each valued at US$ 10 million, with Bank of Montreal (Asia) Limited (BOMAL) and The Royal Bank of Canada (Asia) Limited (RBCA), both of Singapore, to support sales of Canadian goods and services to 14 countries in the Asia and Pacific region. (See 'Three lines of credit offer. . .,' p. 8.)

• a US$ 10-million line of credit agreement with the Korea Exchange Bank (KEB) of Seoul, Republic of Korea, to assist Canadian exporters competing for sales in the Republic of Korea by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank (See 'Three lines of credit offer. . .,' p. 8.)

• a renewal of a line of credit agreement with Bank Leumi Le-Israel B.M. of Tel Aviv, Israel, to assist Canadian exporters competing for sales in Israel by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank (The agreement, now valued at US$ 5 million, originally was signed on March 27, 1980, and there have been two earlier renewals. Allocations under the agreement total US$ 7.2 million.)

• a renewal of a line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Tel Aviv, Israel, to assist Canadian exporters competing for sales in Israel by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank (The agreement, now valued at US$ 5 million, originally was signed on July 2, 1980, and there have been two earlier renewals. Allocations under the agreement total US$ 3.1 million.)

• a US$ 3-million line of credit agreement with Banco de Bogata, of Colombia, to assist Canadian exporters competing for sales in Colombia by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank.

• a US$ 3-million multiple disbursement loan agreement to support a Can.$ 3.78-million sale of goods and services to Office du Chemin de Fer Transgabonais of the Republic of Gabon for the trans-Gabon railway project. The Canadian International Development Agency will provide parallel financing of Can.$ 0.2 million in connection with the sale which involves the supply of technical assistance services worth Can.$ 3.0 million by Tecsult International Ltd. of Montreal and seven road graders valued at Can.$ 0.78 million by Champion Road Machinery Ltd. of Goderich, Ont.

• a US$ 1.1-million allocation under a line of credit agreement with the Bulgarian Foreign Trade Bank to support a Can.$ 1.52-million sale of geophysical survey sensing systems and related training by Geoterrex Ltd. of Ottawa to Mineralimpex, a Bulgarian foreign trade organization.

• a US$ 592,252 allocation under a line of credit agreement with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., of Czechoslovakia to support the sale of additional goods and services for the Ruzomberok pulp mill project by H.A. Simons (Overseas) Ltd. of Vancouver to Technopol, the Czechoslovakian foreign trade organization responsible for the import and export of equipment and machinery for the paper and cellulose industries.

New Lines of Credit

August 31 to November 15, 1983

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (NOVEMBER 15, 1983) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$ 3.0 million 2) September 19/85 3) 3 to 5 years	A.J. Coles Manager West South America	Juan José Correa G. Chief-International Division Banco de Bogota Depto. Comercio Exterior Cra. 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota, Colombia	Jamie A. Calvo Export/Import Financing Analyst Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 5.0 million 2) October 26/84 3) 3, 5 or, 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa Department	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv, 65124 Israel	A. Barnoy Bank Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9	suitable for short and medium transactions
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US$ 5.0 million 2) October 28/84 3) 3, 5 or, 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa Department	Liliane Granierer International Division Bank Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israel	Mordechay Gefen Bank Leumi Le-Israel B.M. 1 Westmount Square Suite 348 Montreal, Quebec H3Z 2P9	suitable for short and medium transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3.5 million 2) October 13/84 3) 3, 5 or, 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa Department	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Department United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lillian Blum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv, Israel	Samuel Messenberg United Mizrahi Bank Ltd. South Tower Suite 2840 Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4	suitable for short and medium transactions
KOREA** Korea Exchange Bank					
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) US$ 10.0 million 2) March 31/85 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza 32 Mexico D.F. 06000, Mexico		Ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 10.0 million 2) March 31/85 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexico		Ideal for small and medium-sized export contracts
MEXICO Nacional Financiera, S.A.	1) US$ 20.0 million 2) March 31/85 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexico		Ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10.0 million 2) March 31/85 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		Ideal for small and medium-sized export contracts
NEW ZEALAND** Tasman Pulp and Paper Company Ltd.					
SINGAPORE** Bank of Montreal (Asia) Ltd.					
SINGAPORE** Royal Bank of Canada (Asia) Ltd.					

* medium: 7 years or less
long: more than 7 years
** see "Lines of Credit in Asia and the Pacific region," page 10.

Did someone say "Junk Mail!?"

EDC is reviewing its *EDC Today* mailing list. We want to ensure that anyone who doesn't want to receive *EDC Today* won't. We request that those persons who want to receive it complete the attached card and return it to us as soon as possible.

Response to our first 'Head Count,' as yet, has not been overwhelming. We hope this is an oversight and that advantage will be taken of this second opportunity to fill in and mail in the 'Head Count' card to ensure that you continue receiving *EDC Today*.

Nouvelles lignes de crédit

31 août au 15 novembre 1983

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 15 NOVEMBRE 1983) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) DURÉE DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUE
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3 000 000 $ US 2) 19 septembre 1985 3) 3 à 5 ans	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Juan José Correa G. Chef—Division internationale Banco de Bogota Depto. Comercio Exterior Cra. 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota, Colombie	Jamie A. Calvo Analyste du financement Export-Import Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	
CORÉE** Korea Exchange Bank					
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 5 000 000 $ US 2) 26 octobre 1984 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce à l'étranger Banque Hapoalim B.M. 50, boul. Rothchild Tel-Aviv, 65124 Israël	A. Barnoy Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9	Pour les opérations à court et à moyen terme.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël B.M.	1) 5 000 000 $ US 2) 28 octobre 1984 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi Le-Israël B.M. 35, rue Yehuda Halevi Tel-Aviv, Israël	Mordechay Gefen Banque Leumi Le-Israël B.M. 1 Westmount Square Suite 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9	Pour les opérations à court et à moyen terme.
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 3 500 000 $ US 2) 13 octobre 1984 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39, rue Lillian Blum, C.P. 309 Tel-Aviv, Israël	Samuel Messenberg United Mizrahi Bank Ltd. Tour sud Royal Bank Plaza, Suite 2840 Toronto (Ontario) M5J 2J4	Pour les opérations à court et à moyen terme.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza 32 Mexico D.F. 06000, Mexique		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens. Les acheteurs de secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 10 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexique		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.A.	1) 20 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexique		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens. Les acheteurs de secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1) 10 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens.
NOUVELLE-ZÉLANDE** Tasman Pulp and Paper Company Ltd.					
SINGAPOUR** Banque de Montréal (Asie) Ltée					
SINGAPOUR** Banque Royale du Canada (Asie) Ltée					

* à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

** Voir "Lignes de crédit dans la région de l'Asie et du Pacifique", page 10.

Rappel

La SEE met à jour la liste d'envoi de sa publication *Actualités de la SEE* afin que ceux qui ne désirent pas la recevoir en soient rayés. Nous demandons aux personnes qui veulent être inscrites sur notre liste de remplir la fiche ci-jointe et de nous la retourner aussitôt que possible.

La réponse à notre premier sondage a été plutôt faible. Nous espérons que ce n'était qu'un petit oubli de votre part e que cette fois-ci vous prendrez le temps d remplir et de poster la fiche ci-jointe qu vous permettra de continuer à recevoir le *Actualités de la SEE*.

- Westinghouse Canada
  Hamilton (Ontario)
  Spécialité : fabricants d'équipement de production, de transport, de distribution, de contrôle et d'utilisation de l'énergie électrique
- Shaver Poultry Breeding Farms Ltd.
  Cambridge (Ontario)
  Spécialité : producteur de volaille d'élevage

Le prix remis aux représentants de chaque firme est une plaque portant l'emblème du Prix d'excellence à l'exportation et une brève citation. Les récipiendaires sont autorisés à utiliser l'emblème du Prix d'excellence dans leur publicité et leurs documents de promotion pendant trois ans, pour faire connaître leur succès en tant qu'exportateurs et rappeler à tous les Canadiens l'importance des exportations pour l'économie nationale.

Les récipiendaires ont été choisis par un jury comprenant messieurs T.M. Burns, alors président de l'Association canadienne d'exportation; C.T. Charland, sous-ministre adjoint, Direction générale de l'expansion du commerce—Amérique latine et Caraïbes; A. Deschamps, directeur des Affaires internationales, Association des manufacturiers canadiens; K. Hendrick, président de Noranda Sales Corporation; madame L. Nichol, présidente de Pirjo-Liisa Fashions Ltd., et M. J. Warren, vice-président du Conseil de la Banque de Montréal. Dans son évaluation des résultats à l'exportation, le jury a considéré la forte croissance des ventes à l'étranger, l'introduction de nouveaux produits sur les marchés étrangers, la pénétration des marchés extérieurs, ou des services remarquables rendus aux exportateurs.

Accords de financement

Suite de la page 2

une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Comisíon Federal de Electricidad (CFE), et une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec Petroleos Mexicanos (PEMEX), tous deux du Mexique. (Ces lignes de crédit amélioreront la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec la CFE et PEMEX, en leur fournissant un mécanisme de crédit simple et d'accès facile.) La SEE estime que les principaux bénéficiaires de ces lignes de crédit seront les petites et moyennes entreprises manufacturières du Canada. La Comisíon Federal de Electricidad est l'organisme d'État chargé des services d'électricité au Mexique, notamment la production, le transport, la transformation et la distribution de l'électricité, ainsi que la planification du réseau d'électricité national. PEMEX, la société pétrolière nationale du Mexique, a le monopole de la prospection, de l'extraction, du raffinage et de la distribution du pétrole et du gaz naturel;

• deux conventions de prêt d'une valeur totale de 13,5 millions de dollars américains en vue d'appuyer des ventes canadiennes à l'exportation destinées à la Jamaïque :

i) la première convention porte sur un prêt de 7,5 millions de dollars américains aux termes de laquelle la SEE et un consortium de banques appuieront l'ingénierie, la fabrication, l'installation et l'essai d'équipement de commutation par Northern Telecom International Limited de Mississauga (Ontario) et Mitel Corporation de Kanata (Ontario) à la Jamaica Telephone Company Limited, en vue de l'expansion et de la modernisation du système téléphonique de la Jamaïque. Le consortium est composé de la Banque Royale du Canada (Barbade) Limitée, de la Banque de Nouvelle-Écosse et de la Banque de Commerce Canadienne Impériale, le mandataire étant la Banque Royale du Canada;

ii) la deuxième convention porte sur un prêt de 6 millions de dollars américains aux termes de laquelle la SEE et deux banques appuieront la vente d'équipement de distribution électrique, par la Société d'Ingénierie Montréal Limitée de Montréal, destiné à la Jamaica Public Service Company Limited de Kingston, Jamaïque. (Les deux banques sont la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque d'Amérique Canada, la première étant le mandataire. Le prêt est garanti par la Jamaïque.);

• deux lignes de crédit, évaluées à 10 millions de dollars américains chacune, avec la Banque de Montréal (Asie) Limitée (BOMAL) et la Banque Royale du Canada (Asie) Limitée (RBCA), toutes deux de Singapour, en vue d'appuyer la vente de biens et services canadiens dans 14 pays de la région de l'Asie et du Pacifique. (Voir "Trois lignes de crédit . . .", page 8);

• une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Korea Exchange Bank (KEB) de Séoul en Corée, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens en République de Corée, en fournissant aux acheteurs coréens un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque. (Voir "Trois lignes de crédit . . .", page 8);

• le renouvellement d'une ligne de crédit avec la Banque Leumi Le-Israël B.M. de Tel Aviv, Israël, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens dans ce pays, en fournissant aux acheteurs israéliens un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque. (La ligne de crédit, signée le 27 mars 1980 et renouvelée à deux reprises, est maintenant d'une valeur de 5 millions de dollars américains. Le montant des affectations se chiffre à 7,2 millions de dollars américains.);

• le renouvellement d'une ligne de crédit avec la Banque Hapoalim B.M. de Tel Aviv, Israël, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens en Israël, en fournissant aux acheteurs israéliens un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque. (La ligne de crédit, signée le 2 juillet 1980 et renouvelée à deux reprises, est maintenant d'une valeur de 5 millions de dollars américains. Le montant total des affectations s'élève à 3,1 millions de dollars américains.);

• une ligne de crédit de 3 millions de dollars américains avec la Banco de Bogota, de Colombie, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Colombie, en fournissant aux acheteurs colombiens un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque;

• un prêt à multiples conventions de versements de 3 millions de dollars américains, conclu avec l'Office du chemin de fer transgabonais de la République du Gabon, en vue d'appuyer une vente de biens et services de 3,78 millions de dollars canadiens pour le projet ferroviaire transgabonais. Dans le cadre de cette vente, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournira un financement parallèle de 0,2 million de dollars canadiens. La vente porte sur des services d'assistance technique, d'une valeur de 3 millions de dollars canadiens, fournis par Tecsult International Limitée de Montréal et sur sept niveleuses de Champion Road Machinery Limited de Goderich en Ontario, évaluées à 0,78 million de dollars canadiens;

• une affectation de 1,1 million de dollars américains à même la ligne de crédit établie avec la Banque bulgare du commerce extérieur, en vue d'appuyer une vente, évaluée à 1,52 million de dollars canadiens, de systèmes d'exploration géophysique et de services de formation connexes par Geoterrex Ltd. d'Ottawa à Mineralimpex, qui est un organisme de commerce extérieur de la Bulgarie;

• une affectation de 592 252 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., de la Tchécoslovaquie, en vue d'appuyer une vente, à Technopol, de biens et services supplémentaires destinés à l'usine de pâtes de Ruzomberok par H.A. Simons (Overseas) Ltd., de Vancouver. Technopol est un organisme de commerce extérieur de la Tchécoslovaquie chargé d'importer et d'exporter du matériel et des machines pour le secteur du papier et de la cellulose.

Sources de référence

Le ministère des Affaires extérieures a plusieurs publications commerciales sur les marchés de l'Asie et du pourtour du Pacifique.

Il y a, tout d'abord, les Plans d'expansion des exportations canadiennes (un pour l'Australie et un pour le Japon), qui portent sur les stratégies permettant de profiter des possibilités qui s'offrent sur le plan commercial et de surmonter les obstacles aux exportations canadiennes.

Il existe aussi un Guide de l'exportateur canadien qui se compose de brochures traitant chacune d'un pays en particulier dans la région de l'Asie et du Pacifique, dont : la Chine, Hong Kong, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Chaque brochure contient des renseignements sur le climat, les poids et mesures, la devise, la tension électrique, les jours fériés, les heures d'affaires, la langue courante et des données sur le genre de gouvernement, l'économie et le commerce extérieur.

On peut se procurer ces brochures en écrivant à :

Diffusion des publications commerciales
Direction centrale des affaires publiques
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

La division Commerce international et Services de banque d'affaires de la Banque Royale du Canada a préparé, en collaboration avec le Service économique de la banque, un ensemble de guides de marchés qui traitent de l'économie de ces pays, des tendances et des caractéristiques de marchés, du commerce extérieur, des pratiques et des règlements commerciaux.

Ces guides de marchés couvrent la Thaïlande, la Chine, la Corée, le Japon et l'Australie.

On peut se procurer ces guides de marchés dans les Centres internationaux de la Banque Royale du Canada, ou en écrivant à :

Affaires bancaires internationales
Commerce international
Banque Royale du Canada
Royal Bank Plaza
200, rue Bay
Toronto (Ontario) M5J 2J5

La Hong Kong and Shanghai Banking Corporation offre de la documentation commerciale qui traite des pays suivants : Brunei, Chine, Hong Kong, Inde, Indonésie, Malaisie, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, Singapour, Sri Lanka et Thaïlande.

On peut se procurer ces publications en écrivant à :

Hong Kong Bank of Canada
Suite 1818, 200 Granville Street
Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 1L3

Price Waterhouse publie un ensemble de manuels préparés à l'intention des hommes d'affaires s'intéressant aux marchés d'exportation. Chaque manuel traite de la façon de faire des affaires dans un pays en particulier. Il y en a pour les pays de l'Asie et du pourtour du Pacifique : Australie, Hong Kong, Inde, Corée, Malaisie, Nouvelle-Zélande, République populaire de Chine, Philippines, Singapour et Taiwan.

On peut se procurer ces manuels au bureau le plus proche de Price Waterhouse, ou en écrivant au siège social :

Price Waterhouse
C.P. 51, Toronto-Dominion Centre
Toronto (Ontario) M5K 1G1

La Direction de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international a plusieurs publications sur les possibilités de coopération industrielle Canada-ASEAN. Les pays couverts sont l'Indonésie (tome I), la Malaisie (tome II), les Philippines (tome III), Singapour (tome IV) et la Thaïlande (tome V).

On peut se procurer ces publications en écrivant à :

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international
200, Promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4

Prix d'excellence à l'exportation
à 15 firmes canadiennes

Le 17 octobre, l'honorable Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, a décerné les premiers prix d'excellence à l'exportation, lors d'une cérémonie spéciale organisée par le ministère des Affaires extérieures, à l'occasion de la 40e Assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation.

Avant de décerner les prix, M. Regan a félicité le jury qui, dit-il, n'a pas eu la tâche facile lors du choix des gagnants. Le jury devait étudier le dossier de plus de 250 candidats, tous aussi qualifiés et méritants, et ayant particulièrement réussi dans le domaine de l'exportation. M. Regan a souligné que "la croissance annuelle des ventes à l'exportation de ces compagnies a été de 54 % durant les trois dernières années. Leurs exportations ont constitué 70 % de leur chiffre d'affaires en 1982. Ce sont donc des super-exportateurs".

Les 15 récipiendaires du Prix d'excellence à l'exportation sont :

- Spar Aerospace Ltd.
  Toronto (Ontario)
  Spécialité : produits et services aérospatiaux et de télécommunications
- Versatile Farm Equipment Company
  Winnipeg (Manitoba)
  Spécialité : équipement agricole
- CAE Electronics Ltée
  St-Laurent (Québec)
  Spécialité : conception et fabrication de simulateurs de vol et de systèmes de contrôle
- TannerEye Ltd., Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
  Spécialité : fabricant de lunettes de soleil et de montures de luxe
- SNC Inc., Montréal (Québec)
  Spécialité : services d'ingénierie, d'approvisionnement, de construction, de mise en service et de gestion de projets d'équipement
- Produits Belle Baie Ltée
  Caraquet (Nouveau-Brunswick)
  Spécialité : conditionnement du poisson
- ESE Ltd.
  Rexdale (Ontario)
  Spécialité : équipements de télécommunications et de communications de données
- Société d'électrolyse et de chimie Alcan Ltée (Sécal)
  Montréal (Québec)
  Spécialité : production d'aluminium
- Rock-O-Matic Industries
  Saskatoon (Saskatchewan)
  Spécialité : fabricant d'équipement de ramassage de roc
- I.S.E. International Submarine Engineering Limited
  Port Moody
  (Colombie-Britannique)
  Spécialité : concepteurs et fabricants de véhicules sous-marins
- Canparts Automotive International Ltd., Cambridge (Ontario)
  Spécialité : fabricants de garnitures de freins à disque pour automobiles
- Seaboard Lumber Sale
  Vancouver (Colombie-Britannique)
  Spécialité : exportation de bois d'œuvre
- McCain Foods Ltd., Florenceville (Nouveau-Brunswick)
  Spécialité : aliments surgelés

Contacts dans la région de l'Asie et du Pacifique

Société pour l'expansion des exportations

Adresse :
110, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570

Division de l'Asie et du Pacifique
Bob Van Adel, vice-président adjoint

Service de l'Asie
Don Curtis, directeur
Eric Siegel, directeur adjoint
Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Birmanie, Chine, Hong Kong, Inde, Japon, Corée, Népal, Pakistan, Singapour, Sri Lanka, Taiwan, Thaïlande, Vietnam

Service du Pacifique
Peter Foran, directeur
Ken Hamp, directeur adjoint
Australie, Brunei, Fidji, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, Îles Salomon

Agence canadienne de développement international (ACDI)

adresse :
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4

Asie
Bruce Bailey, directeur principal de programme (997-3183)

Chine
Don McMaster, directeur de programme (994-3420)

Inde
John Copeland, directeur de programme (994-3390)

Népal
Pattie Monahan, analyste principal de programme (994-3390)

Thaïlande
Rob Wiles, administrateur de programme (997-7025)

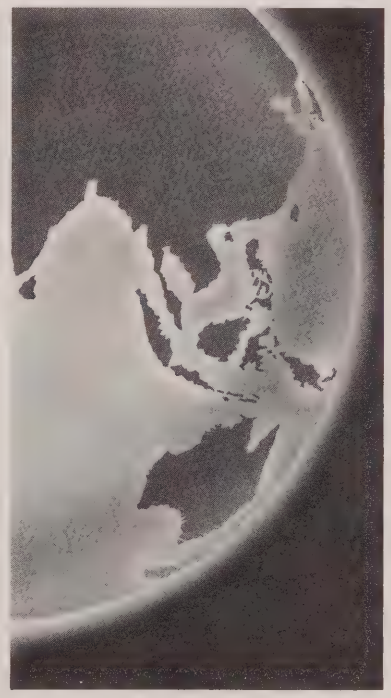
Malaisie, Singapour et Philippines
Kendall Rust, directeur régional de programmes (997-3183)

Pakistan
David Spring, directeur de programme (997-4901)

Sri Lanka
Anthony Breuer, directeur de programme (994-3400)

Ministère des Affaires extérieures

adresse :
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
(toute correspondance avec un bureau particulier doit mentionner le code interne (PPT, PST ou PET) avec le nom du bureau, sur l'enveloppe)



Direction du Pacifique, Direction générale de l'Expansion du commerce (PPT)
Bill Terry, directeur (997-2856)

Australie, Nouvelle-Zélande et Pacifique-Sud
Bob Rutherford, directeur adjoint

Japon
Patricia Marsden-Doyle, directeur adjoint

Direction de l'Asie du Sud et du Sud-est, Direction générale de l'Expansion du commerce (PST)
Markc Lemieux, directeur (997-4304)

Asie du Sud — Inde, Népal, Pakistan, Sri Lanka et Birmanie
Mary Vendenhoff, directeur adjoint

ASEAN—Indonésie, Thaïlande, Philippines, Malaisie, Singapour et Indochine
David Horley, directeur adjoint

Direction de l'Asie de l'Est, Direction générale de l'Expansion du commerce (PET)
George Gough, directeur (995-7575)

Chine, Corée et Hong Kong

Banque mondiale

N.J.L. Villeneuve
Conseiller commercial
Ambassade du Canada
1746 Massachusetts Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20036-1985

Morris Miller
Directeur exécutif pour le Canada
Banque mondiale
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433

Frank Vibert
Conseiller principal
Financement conjoint
Banque mondiale
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C. 20433

Banque asiatique de développement

M^me^ K. Hewett-Hobes
Secrétaire principale (Commerce) et agent de liaison avec la BAsD
Ambassade du Canada
P.O. Box 971
Makati, Metro Manila
Philippines 3117

Alan Gill
Directeur exécutif pour le Canada
Banque asiatique de développement
P.O. Box 789
2330 Roxas Blvd.
Pasay City, Metro Manila
Philippines

Eiichi Watanabe
Directeur, financement conjoint
Banque asiatique de développement
P.O. Box 789
2330 Roxas Blvd.
Pasay City, Metro Manila
Philippines

Lignes de crédit dans la région de l'Asie et du Pacifique

Situation au 10 novembre 1983

Lignes de crédit nationales

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES 2) PÉRIODE D'APPRO-BATION DU CONTRAT 3) PÉRIODE DE VERSEMENT 4) DURÉE DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUE
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 000 000 $ US 2) 21 août 1984 3) indéterminée 4) long terme	D.O. Curtis Directeur Asie	Zhang Hui Directeur général adjoint 17 X : Jiao Min Xiong Beijing, R.P.C. tél. : 654387/653431-223 télex : 22-584, 22-289		Communiquer dès que possible avec la SEE pour plus de précisions.
CORÉE Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 10 novembre 1985 3) jusqu'à 18 mois après l'approbation 4) 5 et 7 ans	D.O. Curtis Directeur Asie	Joon Huh Directeur général Korea Exchange Bank Séoul, Corée télex : K22304	S.N. Choi, Président Banque de Change de Corée du Canada 2, First Canadian Place Suite 1140 Toronto (Ontario) tél. : (416) 364-2890	
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) 2 000 000 $ US 2) 31 janvier 1985 3) 31 mars 1985 4) 5 ans	P.A. Foran Directeur Pacifique	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, Nouvelle-Zélande tél. : (0763) 6999 télex : NZ2251		Cette ligne de crédit est destinée aux exportateurs canadiens qui font affaire avec la Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.
THAÏLANDE Banque de Bangkok Ltée	1) 5 000 000 $ CAN 2) 10 juin 1984 3) 10 décembre 1984 4) 2, 3 ou 4 ans	D.O. Curtis Directeur Asie	Chulakorn Singhakowin Vice-président Banque de Bangkok Ltée 9 Suapa Road Bangkok, Thaïlande télex : 826 38		

Remarque : La SEE négocie actuellement d'autres lignes de crédit nationales avec les pays suivants : l'Inde, la Malaisie et les Philippines.

Lignes de crédit régionales

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES 2) PÉRIODE D'APPRO-BATION DU CONTRAT 3) PÉRIODE DE VERSEMENT 4) DURÉE DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	POINT DE CONTACT ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANT DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUE
SINGAPOUR Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)*	1) 10 000 000 $ US 2) 5 octobre 1985 3) jusqu'à 18 mois après l'approbation 4) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie P.A. Foran Directeur Pacifique	Euan J. Ansley Directeur Banque de Montréal Asie (Ltée) Singapour 0106 télex : 20670 MONTBK RS	Michael Joyce Division du Financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) tél. : (416) 867-5547	
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCA)*	1) 10 000 000 $ US 2) 5 octobre 1985 3) jusqu'à 18 mois après l'approbation 4) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie P.A. Foran Directeur Pacifique	Timothy P. Gibbs Directeur général Banque Royale du Canada (Asie) Ltée Singapour 0106 télex : 26935	Mary Jane McPhee Division des Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) tél. : (416) 865-4310	

* Les pays visés par ces lignes de crédit sont l'Australie, la République populaire de Chine, Hong Kong, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, la Corée du Sud, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, Singapour, Taïwan et la Thaïlande. La ligne de crédit aménagée avec BOMAL s'appliquera également au Brunei.

Remarque : La SEE négocie actuellement d'autres lignes de crédit qui pourraient éventuellement s'appliquer à la Birmanie, au Népal, au Pakistan, à la Papouasie-Nouvelle-Guinée et au Sri Lanka en sus des pays susmentionnés.

Comment se prévaloir d'une ligne de crédit

- On découvre un débouché à l'exportation dans un pays où une ligne de crédit a été aménagée.
- L'acheteur ou l'exportateur entre en contact avec la banque afin de savoir si cette dernière est intéressée à fournir du financement à l'appui de l'achat de biens ou de services.
- L'exportateur communique avec la SEE afin d'obtenir qu'elle approuve la teneur canadienne de son opération, qu'elle confirme son intérêt dans la transaction et pour établir le taux de la commission d'encours.
- Lorsqu'on a répondu aux exigences de financement de la banque et de la SEE, on détermine le montant de l'affectation à même la ligne de crédit en même temp qu'on finalise le contrat commercial.

Pour plus de renseignements sur le lignes de crédit de la SEE, vous pouve obtenir la circulaire d'information 81- intitulée "Lignes de crédit" en vous adres sant à n'importe quelle succursale de l SEE, ou à son siège social.

Chaque trimestre, la SEE publie la list complète de ses lignes de crédit dans le *Actualités de la SEE*, revue dans laquell elle annonce également, une fois par mois la liste des nouvelles lignes de crédit.

our une ligne de crédit de 10 millions de ollars américains entre la SEE et la Korea xchange Bank (KEB) de Séoul, en Corée. I. Seung Nak Choi, président de la anque de Change de Corée du Canada, signé l'accord au nom de la KEB. I. Martin Bakker, vice-président du roupe du Financement à l'exportation, M. Bob Van Adel, vice-président djoint à la Division de l'Asie et du Paci- ique, étaient les signataires de la SEE. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exporta- eurs canadiens en République de Corée, n fournissant à leurs acheteurs un méca- nisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque. Cette ligne de crédit devrait principalement appuyer des contrats de vente à l'exportation de biens et services de petite et moyenne importance. Les contrats de vente seront envisagés individuellement.

La Korea Exchange Bank, fondée en 1967, est la plus grande banque internationale de la République de Corée et elle compte plus de 60 succursales dans tout le pays. La Banque de Change de Corée du Canada, filiale à part entière de la Korea Exchange Bank, est constituée au Canada, conformément à l'Annexe B de la Loi sur les banques.

Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de ces lignes de crédit peuvent communiquer avec la SEE ou la Banque de Change de Corée du Canada. Les taux et les modalités étant fixés à l'avance, les montages financiers peuvent être conclus rapidement.

Ces trois lignes de crédit font partie de la stratégie de la SEE visant à établir des mécanismes de financement avec des institutions internationales et nationales, et à compléter les services de financement existant déjà dans la région de l'Asie et du Pacifique.

Cofinancement

Position de la SEE

La région de l'Asie et du Pacifique a connu une période record de croissance économique au cours de la dernière décennie. De nombreux pays de cette partie du monde se sont lancés dans de vastes programmes d'investissement pour accélérer le développement et la diversification de leur économie. Ces programmes se sont caractérisés par de très nombreux projets d'envergure, nécessitant des capitaux considérables qu'il a fallu mobiliser au pays et à l'étranger. Désireuses de participer à certains de ces projets et même d'en faciliter la concrétisation, la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement (BAsD) s'efforcent, depuis quelques années, de répondre aux besoins sans cesse croissants de leurs pays membres en Asie et dans le Pacifique en y augmentant leurs activités de financement.

Ces dernières années, la Banque mondiale et la BAsD ont été à ce point sollicitées qu'elles ont été contraintes de recourir de plus en plus aux organismes d'aide bilatérale, de crédits à l'exportation et de financement commercial pour augmenter le montant de financement disponible pour leurs pays membres. Ce qu'on appelle couramment le cofinancement est un mécanisme en vertu duquel la Banque mondiale et la BAsD participent à un plus grand nombre de projets, en dépit de leurs ressources financières limitées.

Le cofinancement revêt de plus en plus d'importance pour les projets de la Banque mondiale et de la BAsD et permet à ces organismes de crédits à l'exportation, tels que la SEE, de participer au financement de grands projets dans la région de l'Asie et du Pacifique. Selon la Division de l'Asie et du Pacifique de la SEE, le cofinancement est le moyen pour les exportateurs canadiens d'être davantage présents sur ces marchés. À cet égard, elle a mis de nombreuses initiatives dont celle de rencontrer les agents de la planification des politiques et des prêts de la Banque mondiale et de la BAsD, en vue de repérer les projets qui nécessiteront du cofinancement et d'obtenir des renseignements à jour sur certains projets, des rapports d'évaluation et les listes de projets envisagés.

La Division de l'Asie et du Pacifique a également établi des relations avec les acheteurs ou leurs mandataires dans la région de l'Asie et du Pacifique, afin de manifester l'intérêt de la SEE et du Canada vis-à-vis des projets en question et de préciser comment la SEE coordonnerait son financement avec celui de la Banque mondiale ou de la BAsD, afin d'offrir des montages avantageux répondant aux besoins des acheteurs.

Des représentants de la SEE ont rendu visite aux organismes intéressés pour faire le point sur les projets éventuels et déterminer l'ampleur et la forme du cofinancement requis pour les crédits à l'exportation.

C'est une bonne occasion de promouvoir le savoir-faire du Canada et de mettre davantage l'accent sur la capacité de la SEE à fournir du financement concurrentiel à l'appui d'un montage canadien compétitif. Cependant, les conversations sur les éventuels montages financiers auxquels participe la SEE ne suffisent habituellement pas à inciter les acheteurs étrangers à s'approvisionner au Canada. Les exportateurs canadiens ont un rôle-clé à jouer s'ils veulent convaincre les acheteurs étrangers qu'ils peuvent répondre à leurs besoins en équipements et en services de manière concurrentielle.

Étant donné que les occasions de fournir du cofinancement se présentent habituellement à la toute première phase d'un projet, alors qu'on en est encore souvent à en évaluer la faisabilité, les entreprises canadiennes ne sont souvent pas au courant de ces projets. Par conséquent, la Division de l'Asie et du Pacifique de la SEE a décidé de renseigner les entreprises canadiennes, de vive voix ou par écrit, sur les projets latents auxquels elle s'est montrée intéressée. Il est important que les entreprises canadiennes participent à un projet dès son début, afin de se faire connaître des clients ou de leurs mandataires et d'accroître ainsi leurs chances de remporter des contrats.

La SEE est confiante de pouvoir participer au financement de projets dans les pays bénéficiant de l'appui de la Banque mondiale et de la BAsD. Les secteurs actuellement actifs sont : tous les genres de production énergétique; la mise en valeur des ressources naturelles, telles que les forêts, les mines et le pétrole; la construction d'infrastructures pour les transports, les communications et la manutention de matériaux.

Voici deux publications qui renferment de précieux renseignements sur les projets admissibles, selon la Banque mondiale et la BAsD, au cofinancement avec des crédits commerciaux ou à l'exportation :

Project Profiles for Potential Co-financing

Publication trimestrielle préparée par la division du cofinancement de la BAsD. Prix et envoi sur demande adressée à :

Operational Information
Information Office
Asian Development Bank
P.O. Box 789
Metro Manila, Philippines

Prospective World Bank Co-financing with Export Credits

Rapport semestriel que la Banque mondiale publie en février et en août. Prix et envoi sur demande adressée à :

M. Tambe
Banque mondiale
Room 5714
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433
U.S.A.

Trois lignes de crédit pour mieux exporter dans 14 marchés



Ont participé à la cérémonie marquant la signature, à Calgary, le 5 octobre dernier, de deux lignes de crédit évaluées à 20 millions de dollars américains, par la SEE, la Banque de Montréal (Asie) Limitée (BOMAL) et la Banque Royale du Canada (Asie) Limitée (RBCA), de gauche à droite : M. Don Curtis, directeur du Service de l'Asie, SEE; M. Bob Van Adel, vice-président adjoint de la Division de l'Asie et du Pacifique, SEE; M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président, SEE; M. Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international; M. J.H. Warren, vice-président, Banque de Montréal; M. Anthony Muller, directeur du Financement du commerce international, Banque de Montréal; M. E.H. Wyatt, vice-président, Banque Royale du Canada; et M. V.G. McKay, premier vice-président au Commerce international, Division des Opérations internationales, Banque Royale du Canada.



Ont participé à la signature de la ligne de crédit de 10 millions de dollars américains entre la SEE et la Korea Exchange Bank (KEB) (assis, de gauche à droite) : Soo Shin Lee, premier vice-président, Banque de Change de Corée du Canada; Dong Oh Shin, attaché commercial, ambassade de la République de Corée; Seung Nak Choi, président et chef de la direction, Banque de Change de Corée du Canada et les représentants de la SEE, Martin Bakker, vice-président, Groupe du Financement à l'exportation; Bob Van Adel, vice-président adjoint, Division de l'Asie et du Pacifique; Don Curtis, directeur, Service de l'Asie et Serge Picard, secrétaire adjoint, Secrétariat. Debout : J. Michael Tomczak, agent de crédit principal et Tracey Lawko, agent de crédit adjoint, tous deux au Service de l'Asie à la SEE.

Deux lignes de crédit, évaluées à 10 millions de dollars américains chacune, à l'appui de ventes de biens et services canadiens destinés à la région de l'Asie et du Pacifique, ont été signées entre la SEE, la Banque de Montréal (Asie) Limitée (BOMAL) et la Banque Royale du Canada (Asie) Limitée (RBCA), toutes deux de Singapour.

Les cérémonies de signature se sont déroulées pendant la troisième Conférence sur les possibilités du pourtour du Pacifique, qui a eu lieu à Calgary en octobre dernier. Les signataires étaient M. J.H. Warren, vice-président, et M. Anthony Muller, directeur du Financement du commerce international de la Banque de Montréal, au nom de BOMAL; et M. V.G. McKay, premier vice-président au Commerce international, Division des Opérations internationales de la Banque Royale du Canada, et M. E.H. Wyatt, vice-président de la Banque Royale du Canada, au nom de RBCA. M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE, et M. Robert Van Adel, vice-président adjoint à la Division de l'Asie et du Pacifique, ont signé les ententes au nom de la SEE, que M. Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, a contresignées.

Ces lignes de crédit visent l'Australie, la République populaire de Chine, Hong Kong, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, la Corée du Sud, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, Singapour, Taiwan et la Thaïlande. En outre, la ligne de crédit aménagée avec BOMAL s'applique également au Brunei.

Ces lignes de crédit amélioreront la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire dans ces pays en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès, par l'entremise des banques. Les acheteurs étrangers désireux de se prévaloir de ces lignes de crédit pour appuyer leurs achats de biens et services canadiens devraient communiquer avec la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada pour discuter avec elles des conditions d'admissibilité. Étant donné que les taux et les modalités sont fixés à l'avance, les montages financiers peuvent être conclus rapidement.

La Banque de Montréal (Asie) Limitée et la Banque Royale du Canada (Asie) Limitée sont des filiales à part entière de la Banque de Montréal et de la Banque Royale du Canada, respectivement. Ce sont des institutions autonomes offrant un vaste éventail de services financiers dans la région de l'Asie et du Pacifique, et notamment des prêts commerciaux, des prêts consortiaux et des garanties.

Le 18 novembre, M. Gerald Regan, ministre d'État au Commerce international, a annoncé la signature d'un accor

iques; et biens de fabrication légère. ous sommes à votre disposition pour ntinuer de vous aider à conclure des érations d'exportation dans les secteurs dustriels ainsi d'ailleurs que dans les tres secteurs où vous êtes concurren-ls."

a SEE offre actuellement aux expor-tateurs canadiens tout son éventail de rvices financiers et d'assurances dans la upart des 25 marchés de l'Asie et du acifique. Quant aux lignes de crédit, 14 it été mises en place et, si les négocia-ns actuellement en cours sont couron-es de succès, un total de 19 lignes sur seront établies sous peu. Nous sommes sposés à participer à des accords de co-ancement avec la Banque mondiale et Banque asiatique de développement; à frir si possible du financement parallèle ec l'ACDI (comme ce fut le cas pour le ojet de transport ferroviaire de charbon Bukit Asam en Indonésie); à envisager, ns certains cas, du financement mixte du crédit mixte; à échanger des rensei-ements avec les représentants à l'étran-r, les Affaires extérieures, les associa-ns professionnelles ou tout organisme téressé à la promotion et à l'expansion commerce extérieur. Bref, nous puierons toute initiative concrète à l'ex-rtation au moyen du mécanisme de ancement le plus concurrentiel possible.

Et les exportateurs canadiens? Que nt-ils? Que peuvent-ils faire pour deve-r plus concurrentiels?

De nombreuses entreprises canadiennes nt remporté des contrats sur les marchés l'Asie et du Pacifique; nous avons déjà récisé dans quels secteurs. Pour uelques-unes d'entre elles, il s'agissait d'y rendre pied et pour d'autres de ne pas cher pied. Grâce à leur succès, la qua-té des fournitures canadiennes est main-nant reconnue. Le Canada a une bonne putation, et cela facilite quelque peu la che de tous les exportateurs canadiens ui veulent pénétrer ces marchés.

Ces entreprises vous diront qu'il n'y a pas de formule magique à suivre rsque vous faites affaire sur ces mar-hés : il y a une diversité de cultures et de ombreuses façons de faire affaire. Elles ous diront, cependant, qu'il y a une cons-nte pour réussir dans n'importe quel arché : la volonté d'y mettre le temps, effort et les ressources financières. Cela présente de nombreuses activités grâce uxquelles vous serez concurrentiels ou on, et vous réussirez ou non. En deux ots, le plus important, selon les expor-ateurs, c'est de se préparer à l'avance, 'est-à-dire étudier attentivement le mar-hé auquel le produit est destiné; se fami-ariser avec les coutumes locales et la açon d'y faire affaire; étudier les règle-ents d'importation; se renseigner sur les rogrammes et les services que vous offrent les ministères et les organismes fédéral et provinciaux au Canada. Sachez faire preuve de souplesse à l'égard de votre acheteur, car perdre une affaire pour une question de principe, laquelle pourra vous sembler insignifiante le lendemain, ne vaut pas le coût de l'investissement en temps, en énergie et en ressources financières. Un compromis peut parfois se solder par un gain important, peut-être des ventes ultérieures. Si vous occupez déjà une place sur le marché, vous devrez y maintenir votre crédibilité en assurant le suivi des ventes conclues, et si le produit le demande, un suivi du service après-vente. Pour certains marchés, il peut valoir la peine de vous assurer les services d'un représentant qui connaît bien le marché régional. Vous devez faire preuve de patience et faire sentir votre présence sur ces marchés, car il est peu probable que vous rentriez avec un contrat signé en main après un seul voyage d'affaires.

Ces 25 marchés foisonnent de débouchés : cependant, le succès se mesure aux efforts investis. Pour citer M. Cloutier lors de la troisième Conférence sur les possibilités du pourtour du Pacifique : "Les exportateurs canadiens ne peuvent se permettre d'y aller à l'aveuglette lorsqu'ils veulent pénétrer ce marché. La SEE non plus d'ailleurs. Donc, tous ceux qui au Canada s'intéressent au commerce avec l'étranger, que ce soit les exportateurs canadiens, la SEE, l'ACDI, les Affaires extérieures, les banques canadiennes ou le Service des délégués commerciaux, doivent travailler en étroite collaboration pour éviter toute démarche inutile et extravagante, et poursuivre un même but : conquérir de nouveaux marchés pour les fournisseurs canadiens."

La contrepartie, un phénomène en pleine croissance

Autrefois considérée comme l'apanage des pays de l'Est, la contrepartie est en train d'envahir plusieurs marchés internationaux. Malgré les problèmes suscités par la contrepartie et les efforts déployés par les gouvernements lors de consultations et de négociations multilatérales et bilatérales pour enrayer cette pratique, la contrepartie devient de plus en plus une façon de faire des affaires. L'usage répandu de la contrepartie est traité dans une étude publiée par Business Trend Analysis aux États-Unis, qui estime que "la contrepartie constitue maintenant 30 % de toutes les transactions internationales, contre 2 % en 1976". (Le *Financial Post*, 6 août 1983.)

Dans de nombreux marchés, la contrepartie est devenue un atout concurrentiel pour conclure des ventes à l'exportation. Lors d'un séminaire sur la contrepartie, organisé il y a quelques mois par l'Association canadienne d'exportation et le ministère des Affaires extérieures du Canada, M. Tom Burns, alors président de l'ACE, a déclaré que "Si les Canadiens veulent exporter en Europe de l'Est ou dans des pays moins développés, ils devront se mettre à faire de la contrepartie".

La contrepartie, qui se caractérise essentiellement par du troc, des compensations, du contre-achat et du rachat de produits, est devenue très appréciée dans certains pays d'Asie et du Pacifique. Bien que seule l'Indonésie possède actuellement un programme officiel de contrepartie, lequel est plus serré et plus exigeant que ceux des pays de l'Est, on s'attend à ce que les pays voisins, qui suivent attentivement les résultats du programme indonésien, créent les leurs.

Le mode de contrepartie le plus utilisé, notamment par l'Indonésie, est le contre-achat : l'exportateur doit consacrer un pourcentage donné de la valeur du contrat au contre-achat de biens et services. L'exportateur est généralement payé selon les conditions originales du contrat, mais doit acheter ou faire acheter, dans un délai donné, une valeur spécifiée de marchandises que son pays n'exporte pas actuellement. Ces transactions font habituellement l'objet de deux contrats distincts (le contrat d'exportation et l'accord de contre-achat) et sont généralement liées par un genre de lettre d'entente.

Les accords de contre-achat comportent habituellement une clause de pénalité, en général un paiement forfaitaire, au cas où l'accord de contre-achat ne serait pas respecté dans le délai requis. Les exportateurs qui ne désirent pas faire du contre-achat pour leur propre compte peuvent, contre paiement d'un droit, transférer leurs obligations à des firmes spécialisées dans ce domaine.

Si vous faites face à des exigences de contrepartie en Asie ou dans le Pacifique et si vous voulez plus de renseignements, de conseils sur le commerce de contrepartie, ou obtenir les noms des sociétés qui se spécialisent dans ce domaine, vous devriez communiquer avec la Direction générale de la Promotion commerciale, Asie et Pacifique, du ministère des Affaires extérieures et demander à rencontrer un agent responsable de la région où vous avez l'intention d'exporter. (Voir "Contacts dans la région de l'Asie et du Pacifique", page 11.)

Les exportateurs devraient, bien entendu, aviser immédiatement la SEE de toute condition de contrepartie au tout début d'une transaction à l'exportation que la SEE serait appelée à appuyer.

Le défi à l'exportation

Les gens d'affaires vous le diront, à l'heure actuelle, les régions de l'Asie et du Pacifique, soit au total 25 marchés et la majeure partie de la population mondiale, offrent les meilleures perspectives d'exportation. Ces deux régions se caractérisent par la diversité de leurs cultures et leur stade de développement économique. Il s'y trouve des pays très industrialisés et des nations pauvres du Tiers monde et tout ce territoire abonde en ressources énergétiques, minérales et agricoles.

Les exportateurs canadiens qui se lancent sur ces marchés font face à une concurrence vive, pour ne pas dire féroce. Ainsi, pour y prendre pied, il faudra faire plus encore. C'est-à-dire faire preuve de dynamisme, de compétitivité comme vous l'auront dit et redit cette année les banquiers, les associations professionnelles, les hommes politiques et les exportateurs. Vous l'aurez peut-être même entendu de vos acheteurs éventuels.

Que fait la SEE à cet égard? Que peut-elle faire? Comment peut-elle aider les exportateurs canadiens à se présenter à armes égales avec les exportateurs des autres pays industrialisés sur ces marchés?

Voilà autant de questions traitées par M. Sylvain Cloutier, président du Conseil d'administration et président de la SEE, dans un discours qu'il a prononcé lors de la troisième Conférence sur les possibilités du pourtour du Pacifique. Même si le discours de M. Cloutier portait sur les marchés en bordure du Pacifique, ses remarques sont tout aussi pertinentes aux marchés asiatiques.

"Une des questions que l'on nous pose souvent, dans différents milieux, est de savoir si les exportateurs canadiens peuvent être aussi concurrentiels que les exportateurs des autres pays industrialisés. Ce problème, nous le vivons intensément à la SEE et, à cet égard, l'année dernière a été particulièrement active pour nous, puisque nous avons cherché à rendre nos mécanismes d'assurances et de financement à l'exportation plus sensibles aux besoins des exportateurs canadiens.

"Un des grands projets que nous avons entrepris récemment à la SEE a été de réécrire notre police d'assurance globale multirisque pour qu'elle réponde mieux aux exigences des exportateurs et des banques canadiennes. Comme la plupart d'entre vous en êtes conscients, il est à conseiller d'assurer ses créances sur l'étranger au moyen d'une de nos polices d'assurance globale multirisque. Tout d'abord, parce que vous pouvez céder le produit de la police à votre banque et, ainsi, réserver votre ligne de crédit bancaire habituelle pour couvrir vos frais d'exploitation. Grâce à notre nouvelle police d'assurance globale, nous réduisons les formalités de façon fort appréciable et sommes fiers de pouvoir offrir aux exportateurs des conditions financières à court terme qui répondent réellement à leurs besoins. Sur le plan de la concurrence, notre police d'assurance globale surpasse celles offertes par d'autres assureurs, et nos primes sont en général inférieures à celles de nos concurrents étrangers.

"Nous avons également remanié notre programme d'achat de billets à ordre, aux termes duquel nous offrons trois services distincts. Il y a d'abord le service normal d'achat de billets à ordre qui concerne les grandes ventes de biens, pour lequel la rédaction des clauses financières nécessite une attention minutieuse aux détails juridiques. Ce premier volet de notre programme n'a pas été modifié. Nous avons toutefois mis au point un service simplifié d'achat de billets à ordre pour les opérations de petite et moyenne envergure. Nous avons réduit les documents à l'essentiel pour les exportateurs canadiens dont les expéditions sont de l'ordre d'un million de dollars, lorsque la période de remboursement peut aller jusqu'à 5 ans. Notre service simplifié d'achat de billets à ordre se distingue par le fait qu'il n'y a pas de recours contre l'exportateur lorsque nous avons acheté les billets à ordre de l'acheteur, et que l'exportateur a le dernier mot sur les prix. Enfin, nous avons également simplifié notre service de forfaitage.

"La troisième grande amélioration que nous avons apportée concerne les garanties pour les opérations individuelles. Nous avons établi un programme simple et précis qui, à la manière du service simplifié d'achat de billets à ordre, vous permet de vendre à une banque les billets que vous avez reçus de votre acheteur, avec une garantie de la SEE à l'égard de la banque. Dans ce cas également, il n'y a pas de recours contre l'exportateur.

"Nous continuons de porter une attention toute particulière à notre réseau international de lignes de crédit. Nous en avons actuellement 57, en vigueur ou en voie de négociations, dont six avec des filiales étrangères de banques à charte canadiennes, à Hong Kong et à Singapour. Six autres seront établies avec des banques nationales, dans différents pays du pourtour du Pacifique.

"Compte tenu des améliorations que nous avons apportées à nos programmes et des négociations que nous poursuivons en vue d'accroître le nombre de lignes de crédit dans les pays en bordure du Pacifique, nous, à la SEE, faisons tout notre possible pour que les exportateurs canadiens soient compétitifs dans cette région.

"Il y a une question qui déroute quelque peu le grand public, et à laquelle il conviendrait de répondre maintenant : "À qui voulons-nous faire concurrence?". Nous sommes tous au courant du succès des exportateurs britanniques, français et japonais, et nous leur faisons concurrence à tous, selon les règles du jeu établies au Canada. La concurrence étrangère dans le secteur du financement des crédits hypothèque le fonds du revenu consolidé de la plupart de ces pays. Notre mandat est d'atteindre au moins le seuil de rentabilité. Notre mandat n'est pas de subventionner les exportations en réglant des sinistres ou en radiant des prêts à la légère.

"C'est à notre actionnaire, le gouvernement du Canada, qu'il revient de déterminer dans quelle mesure l'aide financière, les subventions ou les fonds consentis à des taux de faveur devraient ou non faire partie d'une opération d'exportation. Cette décision doit toujours être prise à la lumière de chaque opération. Tout ce que je puis vous dire à ce sujet, c'est que les mécanismes et les instruments sont en place à la SEE, et que notre Société sait s'en servir de façon judicieuse et innovatrice dans certaines situations concurrentielles. Dans pareil cas, et pour tous les autres d'ailleurs, nous vous exhortons à communiquer avec nous dès le début d'une opération, de telle sorte que nous puissions coordonner ensemble le meilleur montage financier possible, compte tenu des circonstances.

"Entre temps, nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour collaborer étroitement avec le Service des délégués commerciaux, l'ACDI, les banques commerciales, la Banque mondiale et d'autres institutions financières internationales, y compris la Banque asiatique de développement et la Société Pétro-Canada pour l'assistance internationale, afin d'être bien sûrs que les exportateurs canadiens présentent des soumissions valables et concurrentielles pour les grands projets qui visent les pays en bordure du Pacifique.

"Le fait même que, dans notre Groupe du Financement à l'exportation, nous ayons mobilisé les ressources humaines nécessaires pour desservir ce marché illustre fort bien toute l'importance que nous attachons à cette région. L'an dernier, nous avons créé une Division de l'Asie et du Pacifique, qui comprend un Service de l'Asie et un Service du Pacifique, avec un effectif de 23 employés, dont 18 professionnels, sous la direction d'un vice-président adjoint.

"Le Canada a déjà décroché et continue de remporter de nombreux contrats notamment dans les secteurs suivants pour ne vous donner que quelques exemples : production d'énergie nucléaire et thermique; télécommunications; transports, notamment navires, avions et simulateurs de vol; mise en valeur des minerais et des produits forestiers; cimenteries; aménagements portuaires; prospection pétrolière; usines de produits pétrochi

nents portuaires, sont actuellement entris par des banques multilatérales avec esquelles il est possible de conclure du ofinancement.

La Malaisie a une excellente cote de crédit, grâce à la gestion prudente de son économie et sa situation politique stable. Toutefois, ce pays n'a guère eu recours à es crédits publics à l'exportation jusqu'en 981. Depuis, le gouvernement malais a ncouragé le recours à ces crédits, plutôt u'à des emprunts en eurodollars plus oûteux. La SEE a signé deux prêts avec a Malaisie pour des avions, et tous ses rogrammes de financement et d'assurances s'appliquent à ce pays. La filière le la SEE comprend actuellement des prots de foresterie et d'énergie thermique, le même que des ventes d'équipements lectriques et de télécommunications.

Nouvelle-Zélande

Comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande a d'importantes ressources, articulièrement en gaz naturel, en hydroelectricité et en foresterie. Ce pays a également connu un ralentissement important le son économie, ces dernières années, nais il commence à sortir de sa récession economique. Les exportateurs canadiens levraient donc tabler sur sa vigueur économique à long terme et sur les perspectives qu'offre ce pays.

À la suite de nos visites en Nouvelle-Zélande, l'année dernière, nous avons appris que des sociétés forestières bien connues, comme Tasman Pulp and Paper Company Limited, New Zealand Forest Products Limited, H. Baigent & Sons Limited et Winstone Limited, préparent les programmes d'expansion ou de modernisation qui nécessiteront de l'équipement et des services pour lesquels e Canada a une réputation mondiale.

L'intention bien arrêtée du gouvernement de la Nouvelle-Zélande d'implanter des programmes d'expansion dans les transports et l'énergie créera d'autres débouchés importants. Au sujet des transports, la SEE appuie activement un consortium de firmes canadiennes à la recherche de contrats reliés au programme d'électrification en plusieurs phases des chemins de fer néo-zélandais. En ce qui concerne l'énergie, la SEE est certaine que e succès du Canada dans le projet Petralgas est de bon augure pour la phase suivante d'expansion du secteur gazier et pétrochimique de la Nouvelle-Zélande, prévue pour les prochaines années.

En Nouvelle-Zélande, la concurrence est serrée et les exportateurs canadiens doivent s'attendre à respecter les critères de teneur locale, à tenir compte des investissements locaux et à se conformer aux exigences éventuelles de contre-achat. Un engagement à long terme et une présence soutenue dans ce marché permettront de mieux comprendre ces demandes et d'y répondre. Toute la gamme des services de la SEE s'applique, bien entendu, à la Nouvelle-Zélande.

Les Îles du Pacifique

Les Îles du Pacifique comprennent un grand nombre de petits états indépendants et de protectorats. Malgré leur petite superficie, elles offrent un nombre étonnamment élevé de débouchés à l'exportation dans de nombreux secteurs que la SEE peut appuyer financièrement. Au nombre des débouchés actuels, citons l'aéronautique, la foresterie, la production d'électricité et l'équipement de télécommunications.

Papouasie-Nouvelle-Guinée

La Papouasie-Nouvelle-Guinée a amorcé son expansion économique avec le projet de mines d'or et de cuivre de OK Tedi. De nombreux débouchés à l'exportation découleront de l'exploitation prévue des ressources considérables de ce pays en foresterie, minéraux et production d'électricité. C'est un marché particulièrement avantageux à saisir, qui mérite toute l'attention des exportateurs. Nous les invitons donc à entrer en contact avec la SEE aussitôt que possible, pour se renseigner sur les divers programmes de prêts et d'assurances dont ils peuvent se prévaloir.

Philippines

Les Philippines constituent un important marché en bordure du Pacifique, même si certaines circonstances politiques et économiques créent un climat d'incertitude quant à son avenir. De récents accords conclus avec le FMI et la Banque mondiale en vue de redresser la situation financière et de restructurer le secteur industriel de ce pays ont quelque peu remédié à sa pénurie en devises et permis aux récentes mesures prises par le gouvernement des Philippines d'avoir un effet positif sur le développement économique. La SEE suit l'évolution de ce marché de près, pour s'assurer que les entreprises canadiennes ne se concentrent que sur des projets hautement prioritaires, ayant des retombées directes sur l'économie des Philippines. Les meilleurs débouchés à cet égard se trouvent dans la production et le transport d'énergie électrique, les mines, le traitement des minerais et les transports.

Singapour

Singapour est dirigée depuis 1959 par un gouvernement qui a beaucoup favorisé son développement économique. Ce gouvernement s'emploie actuellement à remplacer les activités économiques de faible plus-value par d'autres faisant appel à la technologie. Les débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens sont dans les domaines de l'électronique, de l'informatique, des transports, des communications et de l'aviation. Singapour entreprendra bientôt de grands projets d'infrastructures, comme le réseau de transport urbain et l'agrandissement de l'aéroport de Changi. Les secteurs qui offrent moins de perspectives sont les textiles, le bois, les produits pétroliers, la construction d'installations de forage de pétrole, la construction et la réparation navales.

Les délégations canadiennes qui ont récemment visité Singapour ont sensibilisé les hommes d'affaires locaux aux compétences canadiennes et accru les possibilités d'exportation vers ce marché. Comparativement à d'autres pays de l'Asie et du Pacifique, le financement de crédits à l'exportation y est souvent secondaire dans les questions commerciales. Le financement de la SEE, qui a appuyé des ventes d'avions et de simulateurs, reste néanmoins disponible pour d'autres exportations vers Singapour.

Taiwan

Bien que le gouvernement du Canada ne reconnaisse pas officiellement Taiwan, nous recommandons aux exportateurs qui y entrevoient des perspectives d'entrer en contact avec nous pour voir si des montages financiers pour de grands projets peuvent être aménagés en coopération avec les banques. Les services d'assurances et de garanties de la SEE s'appliquent, bien entendu, à ce marché.

Thaïlande

La croissance de l'économie thaïlandaise est l'une des plus rapides en Asie et le potentiel élevé qu'elle offre aux exportateurs canadiens a été souligné dans le numéro de juin 1983 d'*Actualités de la SEE*. Le secteur public est celui qui a traditionnellement offert le plus de débouchés pour les approvisionnements, étant à l'origine de grands projets dans le domaine de l'électricité, des hydrocarbures, des télécommunications et d'équipements de transport. Le projet énergétique de Mae Moh, dans le nord du pays, est un bon exemple de réussite canadienne. Face à des fournisseurs japonais, européens et américains, les Canadiens ont remporté d'importants contrats d'équipements de production d'électricité. La SEE a fourni du financement concurrentiel pour aider à conclure ces ventes. Le secteur public demeure très important, mais grâce à l'orientation politique du gouvernement thaïlandais, le secteur privé entre dans une nouvelle phase d'expansion soutenue et ne devrait pas être négligé. Il y a d'importants débouchés dans la pétrochimie, les mines, les pâtes et papier et les industries alimentaires, dont plusieurs relèvent du secteur privé. Les programmes de financement et d'assurances de la SEE s'appliquent à la fois au secteur public et au secteur privé de la Thaïlande.

Suite de la page 3
tout particulièrement à moderniser leurs installations actuelles de fabrication, dont la plupart remontent à la fin des années 1950, et à améliorer leur efficacité énergétique. Les possibilités dans le domaine de l'énergie comprennent l'exploitation des ressources pétrolières et gazières de même que la production d'énergie hydroélectrique et thermique. En ce qui concerne les transports, la Chine se consacre à la modernisation et à l'expansion de son réseau ferroviaire de transport des marchandises, pour mieux desservir ses marchés. L'expansion des installations portuaires fait également partie des priorités de la Chine. Tous les programmes de financement et d'assurances peuvent s'appliquer aux opérations d'exportation avec la Chine.

Hong Kong

Bien que les possibilités de commerce avec Hong Kong présentent certains problèmes, étant donné l'expiration prochaine, en 1997, du bail britannique sur les Nouveaux territoires, il semble que Hong Kong restera un grand centre mondial de la finance et du commerce, et que le besoin d'importer se fera toujours sentir, du moins jusqu'à la fin du bail. Les produits semi-finis et finis constituent près des trois-quarts des exportations canadiennes totales vers Hong Kong (103,3 millions de dollars pour les premiers six mois de 1983). Une grande partie de ces exportations est en transit ou destinée à la ré-exportation. Les produits de grande plus-value comme l'électronique, l'équipement électrique, les communications et les ordinateurs présentent des possibilités particulièrement avantageuses pour les Canadiens. Il y a également d'excellents débouchés dans le domaine des services et des contrats connexes, comme la construction commerciale, industrielle et résidentielle; les réseaux de transport; les installations portuaires et le contrôle de la pollution. Hong Kong est une porte d'entrée sur la Chine et, bien souvent, une plaque tournante pour le commerce avec la République populaire de Chine. Hong Kong est admissible à tous les programmes de financement et d'assurances de la SEE.

Inde

L'Inde est le dixième pays industrialisé du monde. Le développement des ressources nationales, principalement le pétrole, le gaz, l'électricité et les mines, est au premier rang des priorités du plan quinquennal d'expansion économique actuel de l'Inde. Le volume et la nature de la filière des transactions actuelles de la SEE démontrent l'intérêt des exportateurs canadiens qui recherchent des débouchés dans ces secteurs. La filière des transactions envisagées par la SEE en Inde est d'environ 3,7 milliards de dollars américains. Elle comprend des mégaprojets dans le domaine du pétrole, du gaz et de l'électricité, une multitude de ventes possibles de biens d'équipement et deux lignes de crédit éventuelles de 20 millions de dollars américains. Dans la filière actuelle de la SEE, 49 % des transactions concernent des projets de pétrole et de gaz, 48,5 % des projets d'électricité, 1,5 % des projets miniers, et le reste des secteurs divers. Bien que la SEE ne puisse évidemment pas appuyer financièrement toutes les transactions de sa filière, elle a actuellement une capacité d'engagement suffisante en Inde pour y considérer d'importantes affaires. Il y a, de toute évidence, des possibilités en Inde pour des exportateurs canadiens concurrentiels, prêts à s'engager fermement sur ce marché. Tous les programmes de financement et d'assurances de la SEE s'appliquent à l'Inde.

Indonésie

Malgré de récents revers dans la balance des paiements et le retard de certains projets, l'Indonésie est un marché intéressant à long terme. Bien que l'économie de ces pays en bordure du Pacifique soit principalement axée sur le pétrole et le gaz et dominée par des projets d'investissement du secteur public, le gouvernement encourage la diversification de l'économie et cherche à promouvoir les investissements du secteur privé dans le pays. Le secteur public offre de bonnes possibilités dans les aménagements portuaires, la production d'électricité, les télécommunications et les pâtes et papier. Les débouchés du secteur privé se retrouvent surtout dans les mines, le pétrole, le gaz et la pétrochimie. Les exportateurs canadiens doivent s'attendre à une concurrence serrée des autres grands fournisseurs, quel que soit le secteur choisi. La SEE fournit actuellement un financement parallèle avec l'ACDI pour appuyer des exportations canadiennes dans le cadre du projet de transport de charbon par rail de Bukit Asam. Ce projet devrait contribuer grandement à améliorer l'infrastructure du pays et à faire valoir le savoir-faire du Canada dans les chemins de fer et les équipements de manutention du charbon. La SEE cherche également, en étroite collaboration avec l'ACDI et des institutions multilatérales, comme la Banque asiatique de développement et la Banque mondiale, à établir des politiques de cofinancement qui appuieront davantage les exportations canadiennes en Indonésie et dans d'autres marchés. Tous les services de prêts et d'assurances de la SEE s'appliquent à ce marché.

Japon

Le Japon est un pays très industrialisé qui offre aux exportateurs canadiens des débouchés commerciaux dans de nombreux secteurs, y compris les produits forestiers, la pétrochimie, l'électronique, l'agriculture et les produits alimentaires, les industries maritimes, les pièces automobiles, le charbon, les minerais et les métaux non-ferreux et d'autres produits manufacturés. L'appui de la SEE aux exportations canadiennes vers le Japon s'est en grande partie limité à l'assurance des crédits à l'exportation. Toutefois, la SEE a appuyé financièrement des coentreprises canado-japonaises dans des pays du Tiers monde. Tous les services de la SEE s'appliquent à court et à long terme au Japon.

Corée

La Corée est une importante nation commerçante qui s'est engagée à libéraliser davantage son commerce. Le plan économique de 1982-1986 donne notamment la priorité à l'énergie, aux transports et aux infrastructures de base. Ces secteurs devraient fournir de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens. La préparation et la construction des installations des Jeux asiatiques de 1986 et des Jeux olympiques de 1988 à Séoul devraient offrir des débouchés supplémentaires à l'exportation. Les exportateurs canadiens ont déjà fait de grandes percées sur le marché coréen, avec l'appui de la SEE dans bien des cas. La SEE s'est solidement implantée en Corée en finançant des opérations de grande envergure, comme la vente d'un réacteur nucléaire, de l'équipement de télécommunications et du matériel aéronautique. Tous les programmes de financement et d'assurances de la SEE s'appliquent à la Corée, et la SEE peut y entreprendre de nouvelles transactions pour appuyer les exportateurs canadiens.

Malaisie

La Malaisie offre un des meilleurs potentiels de développement industriel dans toute l'Asie. Ce pays ne compte que 14,2 millions d'habitants et son PNB est de 23,83 milliards de dollars américains. La Malaisie, dont l'économie tournée vers l'exportation est souvent citée en exemple, est un grand producteur et exportateur mondial de cinq produits de base. Le plan quinquennal de la Malaisie dévoile de nombreux débouchés intéressants pour des exportations canadiennes qui correspondent aux visées d'expansion du pays. L'accent sera mis sur des secteurs dans lesquels le Canada a beaucoup de compétences techniques à offrir : l'énergie, la foresterie, l'aménagement urbain, le développement social et les transports. Les exportateurs canadiens s'efforcent de réaliser des ventes dans le domaine de l'énergie thermique, du matériel roulant, de l'aéronautique et pour l'agrandissement de scieries, de papeteries et d'usines de panneaux en fibres de bois. Des projets d'infrastructure, comme des aménage-



La région de l'Asie et du Pacifique

Débouchés à l'exportation

Voici un survol des possibilités d'exportation dans quelques pays de la région de l'Asie et du Pacifique, que des agents de la Division de l'Asie et du Pacifique du Groupe du Financement à l'exportation de la SEE ont visités.

La plupart de ces pays sont admissibles à tous les services de financement et d'assurances de la SEE. Celle-ci possède actuellement des lignes de crédit avec la République populaire de Chine, la Corée et la Thaïlande. Des lignes de crédit similaires sont en cours de négociations dans d'autres marchés. De plus, deux lignes de crédit régionales couvrant 14 marchés ont été signées, début octobre, à Calgary, pendant la troisième Conférence sur les possibilités du pourtour du Pacifique, et la SEE est en train d'en négocier d'autres (voir la liste des lignes de crédit, page 10).

Australie

L'Australie est un pays ayant un énorme potentiel industriel, des richesses naturelles encore peu exploitées, ainsi qu'un secteur privé diversifié et dynamique. Bien que sa croissance économique ait été plutôt lente au cours des deux ou trois dernières années, ce marché devrait bientôt refaire surface avec de bonnes possibilités d'exportation dans le domaine des mines, de la pétrochimie et de la production d'électricité. Les possibilités de ventes devraient également être bonnes pour de l'équipement d'usines de pâtes et papier ainsi que pour des avions. Dans leurs efforts de pénétration, les exportateurs doivent tenir compte des exigences de teneur locale et, dans le cas de grands projets, des possibilités d'investissement local. Une implantation solide et continue est évidemment essentielle pour conquérir ce marché. L'Australie est admissible à tous les programmes de financement et d'assurances de la SEE.

République populaire de Chine

Après avoir consacré près de trois ans à évaluer ses priorités économiques, soit de 1980 à 1982, la République populaire de Chine semble devenir un marché important pour les exportateurs internationaux. Vers la fin de 1982, la Chine a annoncé un plan économique à long terme qui met l'accent sur le développement des infrastructures dans les années 80, en vue d'une croissance économique rapide dans les années 90.

Les secteurs prioritaires de la Chine sont l'agriculture, l'industrie légère, l'énergie et les transports. Les Chinois s'emploient

Suite à la page 4

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication mensuelle du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sinistres à la fin du troisième trimestre

La SEE a réglé 138 sinistres totalisant 13,7 millions de dollars à la fin du troisième trimestre de 1983, par rapport à 120 sinistres totalisant 5,9 millions de dollars pour la même période en 1982.

Durant le troisième trimestre, 34 sinistres totalisant 5,9 millions de dollars ont été réglés. Les genres de sinistres sont les suivants : 19 pour défaut de paiement, 9 pour insolvabilité, 4 pour des problèmes de transfert de devises et 2 pour refus ou défaut de l'acheteur de prendre livraison des marchandises. Ils se répartissent géographiquement comme suit : 9 en Amérique centrale et aux Antilles, 11 en Amérique du Sud, 13 aux États-Unis et 1 en Europe.

Les marchandises ayant fait l'objet de ces sinistres comprennent des vêtements pour dames, des produits acoustiques, de l'équipement médical, du soufre, du papier journal, des systèmes de coffrages de béton en aluminium, des scies mécaniques et des fours d'émaillage.

Décisions du Conseil

Le Conseil d'administration de la SEE a approuvé, lors de sa réunion d'octobre, des assurances-crédits et des opérations de financement à l'exportation à l'appui de ventes éventuelles à l'exportation de 304,7 millions de dollars, destinées à 41 pays.

Si ces marchés sont conclus, les ventes à l'exportation qui en résulteront créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 10 500 années-personnes au Canada, et profiteront à 111 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les ventes portent sur les biens et services suivants : potasse; machinerie industrielle; produits automobiles; produits agricoles; produits forestiers; ingénierie, fabrication, installation et essai d'équipements de télécommunications; avions, services connexes et pièces de rechange; foreuse pour l'exploration minière; équipement de radio-télécommunications et installation; conception et construction d'un immeuble à bureaux de dix étages; foreuse montée sur camion; biens et services pour l'agrandissement d'un concentrateur de cuivre; et fourniture clés en main d'un centre de formation professionnelle, comprenant notamment la construction, l'équipement routier et les services d'approvisionnement et de formation.

En novembre, le Conseil a approuvé des assurances-crédits et des opérations de financement à l'exportation à l'appui de ventes éventuelles à l'exportation de 330,9 millions de dollars, destinées à 37 pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 10 600 années-personnes au Canada et intéresseront 105 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : nickel; pâtes et papier, papier journal et produits connexes; avions, équipement et services connexes; construction de viaducs; parachutes et matériel connexe; construction clés en main d'un orphelinat; fourniture, installation et mise en service clés en main d'un système de télécommunications par satellite; deux chaudières à vapeur; et matériel et services pour la remise en état de deux fours dans une cimenterie.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances et des prêts à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement

La SEE a annoncé récemment la signature de 15 accords de financement venant appuyer des ventes de biens et services canadiens destinés au Mexique, à la Jamaïque, à la région de l'Asie et du Pacifique, à la Corée, à Israël, à la Colombie, au Gabon, à la Bulgarie et à la Tchécoslovaquie. Sur ces 15 accords, huit portent sur de nouvelles lignes de crédit et deux sur des renouvellements.

• une ligne de crédit de 20 millions de dollars américains avec la Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA) ainsi qu'une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (BNCE), en vue d'appuyer la vente de biens et services canadiens destinés au Mexique. (Ces lignes de crédit amélioreront la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec le Mexique, en fournissant à leurs acheteurs des secteurs public et privé un mécanisme de crédit simple et d'accès facile à l'appui de petites opérations conclues par l'entremise de la NAFINSA et de la BNCE.);

Suite à la page 13

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)
Adresse postale :

Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
(Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan, Manitoba)
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

6&5
travaillons ensemble working together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

ciété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. novembre 1983



La région de l'Asie et du Pacifique : un marché diversifié et dynamique pour les exportateurs canadiens.

On trouvera, dans ce numéro, une description des marchés et des débouchés à l'exportation dans la région de l'Asie et du Pacifique.

Voir page 3.

Dans ce numéro

Prix d'excellence à l'exportation 12
Les nouvelles lignes de crédit 14

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

January 1984

One year old and getting better

The Exposure Fee



EDC recently completed a review of its exposure fee which replaced, a little over a year ago, its finance and service charges. The review has resulted in some adjustments in keeping with EDC's objective which is to maintain a system that is simple, fair, certain, and competitive.

See article on page 3.

LIBRARY
FEB 2 9 1984
University of Toronto

Canada Post / Postes Canada
Bulk third class / En nombre troisième classe
No. 830 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a monthly magazine prepared by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Claims up in fourth quarter

With 68 claims worth $15.7 million, the fourth quarter of 1983 was EDC's highest claims period in the corporation's history. This brings claims paid during 1983 to 206 valued at $29.2 million compared to 183 claims worth $9.0 million paid during 1982. On the Government of Canada account, which is administered by EDC, $3.1 million was paid against 16 claims in 1983.

During the fourth quarter, of the 68 claims paid on the corporate account, 46 were due to default; nine each for insolvency and transfer problems; and four for political problems. The geographical breakdown is 26 claims in South America; 20 in the Caribbean and Central America; 17 in the United States; and two in Europe.

The commodities on which claims were paid are tires, frozen foods, colour pigment, pharmaceuticals, zinc, furniture, steel products, pulp, seed potatoes, stereo speaker stands, electrical motors, tinplate, automobile seat covers, baked goods, cleaning filters, log skidders, enamelling furnaces, automobile brake pads, washing-machine parts, fire-fighting equipment, copper-strip metal, road graders, and farm equipment.

As was predicted at the end of 1982, the upward swing in claims payments has continued and probably will do so for some time yet. This upward trend is exacerbated by a downward shift in claims recoveries which is a reflection of the increase in claims due to commercial losses, mainly bankruptcies and defaults of foreign buyers. Recoveries in this area have traditionally been less than recoveries on political losses.

This high claims situation is certainly not unique to EDC: it's a situation with which export credit agencies around the world are confronted. Actions taken by these agencies range from going totally off-cover in some countries to holding current exposure levels to suspending medium and long-term coverage and maintaining only short-term coverage, sometimes at added cost to the exporter.

EDC, for its part, is continually monitoring developments in high risk markets and although coverage has ceased in some and has been restricted in others, the corporation generally continues to extend support to its established clients in markets which are closed, for the present time, to new business.

The significance for exporters of the substantial increase in claims worldwide is two-fold: it underlines the imperativeness of having insurance coverage on export sales and it could mean higher premiums for 1984 which has been implemented recently by some export credit agencies. For Canadian exporters, Don Keill, EDC's Senior Vice-President, Export Insurance Group, in an interview with the *Globe and Mail* (January 16, 1984), said that there is a good possibility that exporters will see some increase this year although it would not be as high as last year's 25 percent average. EDC's rates are currently under review.

Board approvals for January

Export credits insurance, guarantee, and financing transactions, supporting potential export sales of $708.3 million to seven countries, were approved in January by EDC's Board of Directors.

An estimated 25,300 person-years of employment in Canada will be created and/or maintained by the export sales which will result if sales are finalized. These sales will involve 45 exporters and major suppliers.

The transactions involve the sale of oil and gas-well drilling; water, mineral, and construction drilling; well-servicing services; a cancer therapy unit and accessories; a feasibility study for the realignment of a railroad; goods and services for the construction of a hydro-electric station; a piston dome and skirt line for a heavy-duty diesel engine plant; digital telecommunications equipment and related engineering services, including installation and computer hardware, software, and related services.

Details of the transactions and the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance, guarantee, and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.

In this issue

EDC's Canadian Content Policy—reviewed and revised
New appointments
Canada and China sign Foreign Investment Insurance Agreement
Malaysian contract won by Canadian company
New facility established with Italian bank
WEDCO Ltd.—a success story
Opportunities for exporters in G.D.R.
Two agreements signed with Gabon
Lines of credit
Contact list for exporters 1

Financing agreements signed recently

Twelve financing agreements to suppo sales of Canadian goods and services t Malaysia, Turkey, Cameroon, Gabor Peru, Egypt, the Asia and Pacific Regior including Australia and New Zealanc Western Europe, and Czechoslovaki were recently signed by EDC. Of th 12 agreements, four are new lines of cred and one is the re-establishment of a lir of credit.

• a US$ 143.7-million financing agre ment to support the sale of Canadia goods and services by a consortium c three companies for the South Sabah pul and paper project in Malaysia (s 'Malaysian contract won by Canadia company, p. 5)

• a US$ 110.5-million loan agreeme to support the sale by Northern Teleco Limited of Mississauga, Ont., of tel phone switching equipment, telephor sets, and related engineering and technic services, to the General Directorate of tl Post, Telegraph and Telephone Admi istration of the Republic of Turkey

• the re-establishment of a line of crec agreement, now valued at US$ 79 millio with the United Republic of Cameroon assist Canadian exporters competing f sales in Cameroon by providing the buyers with a simple and easily accessib credit facility through the Ministry Planning and Industry

• a US$ 21.7-million financing agre ment to support the sale by Tecsult Inte national Limitée of Montreal of desig procurement, construction, and traini services to the Republic of Gabon relat to the construction of a 10-storey offi building for the Ministry of Forei Affairs and Cooperation

continued on page

One year old and getting better

The Exposure Fee



EDC has completed a review of its exposure fee policy and, as a result, as made adjustments to improve the lignment of its fee structure with the ange of risks covered and with the comarable charges of other countries' offiially supported export financing systems.

The adjustments are effective from anuary 1, 1984. They will *not* produce igher fees for any particular situation han would have been the case under the 983 structure.

The exposure fee is paid by exporters n connection with EDC financing serices. It was introduced in January 1983 o replace the system of finance and serice charges which, by that time, was ausing problems in its application for oth exporters and EDC. In making the hange, EDC's objective was to establish system for Canadian exporters which ould be simple, fair, certain, and ompetitive.

Exposure fees cover risks assumed by enders that loans made will not be repaid hen due. These repayment risks are both olitical and commercial. They are simiar in nature to those covered by export redit insurance services and paid for by xporters through insurance premiums.

In most countries belonging to the Organization for Economic Cooperaion and Development (OECD), it is ommon for exporters to pay for coverage f repayment risks on all buyer or supplier redit financing supported by official xport credit institutions. These countries equire that the exporter buy insurance or rrange a guarantee to protect the lender gainst losses resulting from failure to eceive repayment on an export credit hen due. Official export credit systems ary from country to country. Some offiial institutions provide financing directly; ome guarantee other lending institutions. n the majority of circumstances the comensation for assuming the repayment isk—whether by insurance premium or y guarantee fee—is through a charge evied on the exporter. The cost of this rotection is assumed in the exporter's ricing structure as a normal cost of doing usiness.

In most other countries, a co-insurance actor is normal for buyer and supplier redits under their equivalent exposure fee rrangements. As a result, the exporter etains a portion of the repayment liabily, often 10 percent or more, throughout he credit period. This must be reflected on his financial statements, notwithstanding the payment of the fee. The EDC system for export financing continues to differ from other countries, to the advantage of the Canadian exporter, by covering 100 percent of the repayment risk, leaving no contingent liability for the exporter to carry.

The degree of risk varies in accordance with the country, the status of the borrower, and with the term of the financing. Since such risks are inherent in every financing transaction, the fee is universally applied. The fee assessed for specific transactions reflects only repayment risk factors and, therefore, like an insurance premium, is not negotiable. In order to have a system that would operate with reasonable simplicity, EDC established a basic four-category fee structure to cover these factors.

Like credits insurance premiums, the fee structures associated with officially supported financing are set by most countries to be self-sustaining in terms of covering the actual and projected costs of assuming credit risks. Accordingly, the fee structures are reviewed from time to time and adjusted in line with changes in risk conditions. Fee schedules are confidential. Furthermore, fees are not negotiable on individual transactions in order to maintain a fair application for all exporters.

EDC's review of its first year's experience with the exposure fee took into account the views of exporters, the appropriateness of the fee structure relative to the range of repayment risks, and the structure of other countries' comparable charges to their exporters.

Exporters have welcomed the system as a replacement for the finance and service charges. It is considered to be meeting the objectives of being simple, fair, and certain. However, it was felt that the simplicity itself of the fee structure produced higher than appropriate fees for some markets.

In updating its analysis of other countries' systems and charges, EDC determined that there was a need for certain adjustments. Our larger competitors tend to maintain fee structures slightly lower than the average range of rates charged by all OECD countries. More particularly, our main competitors also tend to have finer distinctions in the middle grades of country risk categories thereby placing some markets in more favourable risk categories than EDC had done in 1983.

To respond to these factors EDC has revised its fee structure from a basic four-country classification to one of five classifications. Within that structure, individual country risks have been reordered to achieve distinctions within the middle grade range that are comparable with our main competitors. Adjustments in the level of the fee schedules for each classification have also been made, as required, to bring them in line with the current fees of our main competitors.

Note should be taken, however, that individual country risks are continuously reviewed. Risk status can improve or deteriorate and consequently a specific country risk can be reclassified in the basic fee structure. This is directly comparable with the process in other countries' systems and with the application of insurance premium structures. The basic risk categorization in the fee structure is competitive. But, it should be recognized that risk assessment is a judgement and from time to time there will be differences among financing and credit insurance organizations in particular country risk assessments and, therefore, in fees or premiums for particular cases.

Since exposure fees in connection with financing services relate to the repayment risk, they are equivalent in concept and in practice to specific transaction insurance premiums applicable to comparable risks. Accordingly the fee and premium structures that came into effect on January 1, 1984, are harmonized. To the extent, however, that in specific cases the amount and the nature of the risks covered differ as between insured and financed transactions, these differences of substance will be reflected in the underwriting of individual credit insurance cases.

EDC will continue to review the operation and effectiveness of the exposure fee system with exporters as it has done through the past year. When warranted and practical, EDC will make adjustments, as it is now doing, to maintain a system which is simple, fair, certain, and competitive.

Information Circular 83-1, The Exposure Fee, which provides details on the exposure fee system, as well as copies of this article can be obtained by contacting the nearest EDC office.

EDC revises Canadian Content Policy

EDC recently undertook a review of its Canadian Content Policy which has resulted in a revised policy and a revamped Canadian Content Report.

Anyone who had done business with EDC or is in the process of doing so, knows that the corporation puts a lot of emphasis on Canadian content. In fact, meeting EDC's Canadian content requirements is a prerequisite to qualify to use EDC's services—insurance, guarantees, or loans.

EDC defines Canadian content as the proportion of the value of goods and services exported from Canada which is spent and retained in Canada and, therefore, generates and/or maintains employment in Canada. To optimize the Canadian content of Canadian exports, EDC sets up criteria that must be met in order to qualify for EDC's services and provides advice to exporters to assist them in meeting and exceeding the corporation's Canadian content criteria.

An important area in which revisions have occurred in the policy is in the method of calculating the Canadian content of an export transaction. Canadian content requirements are now referred to in terms of Canadian Content Eligibility Ratios, which consist of the Canadian Ratio, the Contract Ratio, and the Leverage Ratio.

The Canadian Ratio is the value of the Canadian content of goods and/or services to be exported from Canada divided by the price of the goods and/or services to be exported from Canada, expressed as a percentage. To be eligible for consideration for EDC support, the Canadian Ratio must be greater than 60 percent. If the ratio is greater than 60 percent, the transaction is eligible for EDC support provided that Canadian content is maximized to the extent practicable. The Contract Ratio is the value of the Canadian content of the goods and/or services to be exported from Canada divided by the value of the contract price, expressed as a percentage. The Leverage Level is calculated by taking the value of the Canadian content of the goods and/or services to be exported from Canada and dividing it by EDC's amount of export financing or insured amount less the interest, expressed as a percentage. This ratio is a measure of the effective use of EDC's financing resources; the normal minimum level is 80 percent.

Certain products which were previously acceptable for EDC support under the Auto Trade Pact, the Defense Sharing Agreement, or duty remission orders and with a Canadian content less than 60 percent are now subject to review. Exporters of these products will be contacted by EDC to arrange discussions concerning future plans and support.

Another change has been made with respect to the requirement that all suppliers (Canadian and non-Canadian) whose contracts exceed the lesser of $10,000 or 10 percent of the exporter's contract price be listed in the Canadian Content Report. This has been revised to the extent that all suppliers (Canadian and non-Canadian) whose contracts exceed the lesser of $25,000 or 10 percent of the exporter's contract price are to be listed.

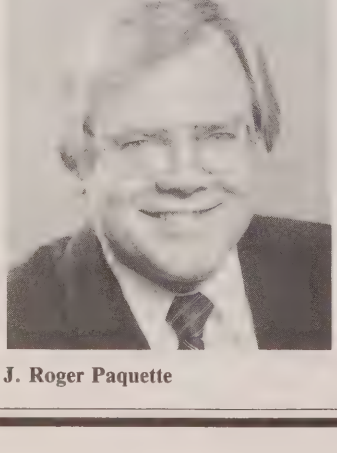
More detailed information on the revised Canadian Content Policy and the revamped Canadian Content Report is available in 'EDC At Your Service,' No. 7; it can be obtained from any of EDC's region offices or from head office.

New Appointments

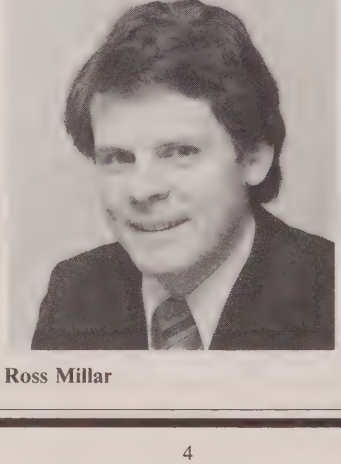
Important to EDC is the assurance that its services to exporters and its support of export trade, whether provided directly or indirectly, are developed, refined, and delivered by individuals with an ever-widening spectrum of first-hand understanding of, and experience in, the various activities of the corporation. To this end, EDC is pleased to announce the following appointments: effective January 1, 1984, J. Roger Paquette assumed the position of Vice-President, Export Financing Group, and Martin Bakker, the position of Vice-President, Corporate Affairs; effective November 1, 1983, Ross Millar became Assistant Treasurer, Corporate Finance Department.



Martin Bakker



J. Roger Paquette



Ross Millar

Canada and China sign agreement

A bilateral Foreign Investment Insurance Agreement was signed on January 18, in Ottawa, by Mr. Jia Shi, Vice-Minister of the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade of the People's Republic of China and Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC. Tied directly to EDC's Foreign Investment Insurance Program, the agreement is designed to foster increased trade and investment to the mutual benefit of the two countries.

Canada has signed 34 similar agreements with countries in Asia, Africa, the Caribbean, Europe, and the Pacific; negotiations continue with 18 other nations.

The agreement facilitates insurance of investments under EDC's Foreign Investment Insurance Program, which insures Canadian investors against loss of their overseas investments by reason of political actions in the host country.

Malaysian contract won by Canadian company

The Honourable Gerald Regan, Minister of State (International Trade), announced on January 13, that EDC had signed a US$ 143.7-million financing agreement to support a sale of Canadian goods and services for the South Sabah pulp and paper project in Malaysia. The announcement was made during the official visit to Canada of Malaysia's Prime Minister, Dr. Mahathir bin Mohamad.

The US$ 324.5-million project will be built by a consortium led by Klockner-Stadler Hurter Ltd. (KSH) of Montreal. Klockner Industrie Anlagen GMBH of Germany and Voest-Alpine AG (Voest) of Austria are the other members. The buyer is Sabah Forest Industries Sdn. Berhad, Kota Kinabalu, Sabah.

The EDC loan supports the Canadian portion of the contract. The German and Austrian portions are receiving similar support from the export credit agencies of Germany and Austria.

The sale is expected to generate about 4,400 person-years of employment at Klockner-Stadler Hurter Ltd. and its sub-suppliers.

In making the announcement, Mr. Regan said that his visit to Malaysia in May 1983 was a follow-up to Prime Minister Trudeau's earlier ASEAN tour and that he was pleased that their combined efforts had contributed to the successful conclusion of negotiations for this very important project.

Mr. Gerry van de Weert, President of Klockner-Stadler Hurter Ltd., stated that "the contract will provide a major boost for the Canadian engineering and pulp and paper equipment manufacturing industries, as well as help open the door for future Canadian exports to Malaysia."

Klockner-Stadler Hurter Ltd. will provide design, procurement, construction, and project management services for the Canadian portion of the contract.

The project, situated near Sipitang on the island of Borneo, will involve the construction and commissioning of a pulp and paper mill and associated facilities.



Participating in the signing ceremony for the US$ 143.7-million financing agreement between EDC and Sabah Forest Industries of Malaysia are from left to right (sitting) Rolf Neuwinger, Director of Business Development, Klockner (West Germany); Alan Curleigh, Vice-President, Contracts/International Project Finance, Klockner-Stadler Hurter Ltd.; Gerry Van De Weert, President, Klockner-Stadler Hurter Ltd.; Dr. K.G. Sikchi and Mr. Wahab Patail, both Directors, Sabah Forest Industries; Martin Bakker, then EDC's Vice-President, Export Financing Group; Robert Van Adel, EDC's Assistant Vice-President, Asia and Pacific Division; and Gilles Ross, EDC's Vice-President, Corporate Secretariat and Legal Services, who is in the process of affixing EDC's corporate seal on the loan documents. Standing are, from left to right, Ed Handler, Credit Officer and D.O. Curtis, Manager, both of EDC's Asia Department.

Credit/guarantee facility established with Italian bank

EDC has established a US$ 10-million credit/guarantee facility with Banca Nazionale Del Lavoro (BNL) of Rome, Italy. BNL is the largest commercial bank in Italy in terms of assets and operates approximately 400 branches throughout the country.

The credit/guarantee facility is a new instrument offered by EDC; it provides a formal framework under which EDC will purchase promissory notes guaranteed by BNL and issued to Canadian exporters by Italian buyers in payment for Canadian capital goods. As is the case with all supplier credit arrangements, the facility offers the exporter the flexibility to negotiate the face rate of the promissory notes and, in addition, offers the advantage of having a pre-established relationship in place with an Italian bank to provide for the guarantee of these notes. Financing is available for up to 85 percent of the contract price of Canadian capital goods and services purchased by Italian buyers who meet the normal credit requirements of BNL.

All contracts submitted for EDC approval under this facility must meet EDC's normal financing requirements including that of Canadian content. Repayment terms of two, three, and five years are offered depending on the nature of the goods and/or services involved.

Exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of their commercial discussions with Italian buyers to ascertain the availability and the conditions of financing under the credit/guarantee facility. Should you wish to obtain additional details, please contact

Mr. T.V. Tran
Area Manager
Western Europe Department
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
(613) 237-2570

6&5
working travaillons
together ensemble
Canada

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

WEDCO LTD.

Innovation is the name of the game

BOUCHERVILLE (Qué.)—It looks like a Walt Disney studio. Plastic objects of all different shapes and sizes in bright colours of red, blue, orange, and yellow move along the assembly line and are piled up all around. From gas tanks to septic tanks, Wedco Ltd., a company located in Boucherville on the south shore of Montreal, focuses on innovation. As soon as one object has covered the market well, a new, even more unusual one appears.

Mr. Denis Guibault, President of Wedco Ltd., is a man who always manages to be in the right place at the right time. In the late sixties, he left the restaurant business to sell Bombardier skidoos in Eastern Ontario. Realizing that the steel gas tanks used in skidoos were not perfectly water-tight, he had the brilliant idea of making them himself out of polyethylene. The forerunner (Tracoplast Inc., Rigaud) of Wedco Ltd. was born, and Bombardier became Mr. Guibault's first customer.

The company's portable gas tanks can be found today in most hardware and major Canadian and American chain stores. More than 10,000,000 of them have been sold all over this continent. Since the tanks are made of plastic, they will not explode on impact or when exposed to fire, and can resist temperatures of -40°C or the shock of a 4-metre fall. The tanks are now being installed in boats, cars, and tow trucks, and will soon be used in buses. Wedco Ltd. have just recently introduced a nylon gas tank with a capacity of 500 litres.

More than 15 percent of Wedco Ltd. sales are made in the United States and Australia. The company presently rents warehouses in large urban centres in Canada and the United States and employs local agents on commission to boost sales. "But selling gas tanks is not always easy in the States because the fire chief of each little town is the one who decides whether or not the tank meets the necessary safety requirements. In Canada, fortunately, we're all subject to one federal law," says Mr. Guibault.

In the president's opinion, it is important that exports should increase, especially in times of recession. Also, because of the current state of the economy, Mr. Guibault always insures his export sales with the Export Development Corporation.

A line of 2,300-litre to 5,000-litre septic tanks that are fully approved across Canada will be made available by the company this year. Wedco is proud of its thermoplastic septic tank, the only one of its kind. Its design earned, for the company, an award from Quebec's Association of Plastics Engineers (l'Ordre des ingénieurs du plastique).

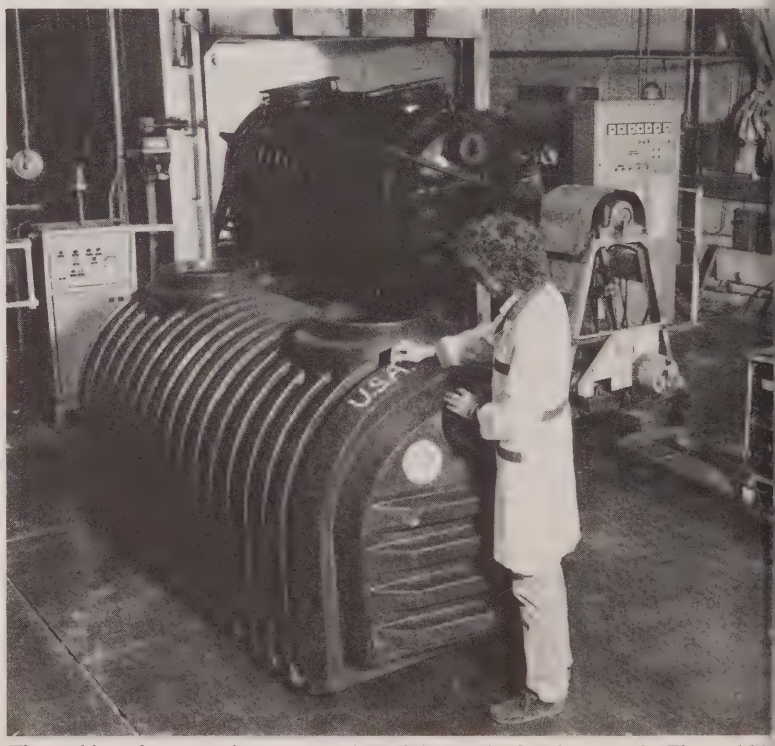
"After taking a major part of the Quebec market over the last few years, we'd like to put our septic tank on the Ontario and New England markets this year," says Mr. Guibault. The tank is known for its lightweight, flexible construction, although a minimum of 145 kilos of powdered polyethylene goes into each one. It is perfectly watertight and corrosion-resistant. With their adaptability to extreme weather conditions and a life-time guarantee, it's not surprising that the tanks are arousing interest in buyers in Africa, the Caribbean, and even Iceland.

The management of Wedco Ltd. is never short of ideas. The company's thermoplastic fish boxes are the envy of competitors in the plastic industry. Replacing the traditional wooden boxes, these containers can preserve their contents for more than 10 days at a temperature approaching the 0°C mark. They also meet the stringent requirements of the Minister of Fisheries and as a result the quality of the fish is superior.

Last year, the company built a double-walled, folding plastic box for Canada Post. The medium-sized container can carry freight up to 2,500 kilos in weight.

To meet the ever new challenges of the future, the Wedco team, in addition to Mr. Guibault's two sons, is comprised of an engineer, a draftsman, and several plastics specialists, as well as 100 or more employees trained on the job, their imagination equalled only by their many talents. "I'm all for educated people," says the president, "but they have to know how to work with their hands too. Also, employees must be familiar with the machinery and all phases of production before they can even dream of filling a management position."

It is this philosophy which has allowed Mr. Guibault to preserve the family atmosphere and creative drive of the company. You don't let go easily when you have that kind of imagination.



The mold used to manufacture a septic tank is seen in the photograph. The mold is ready to be returned to the oven. The quality control technician is labelling a tank for export to the United States.

German Democratic Republic

Opportunities for exporters

On September 9, 1983, the Canadian government and the German Democratic Republic (G.D.R.) granted each other "Most Favoured Nation" (MFN) status. By way of this agreement, goods traded between the German Democratic Republic and Canada will enter each country at rates of duty no less favourable than those applied to similar products of any third country receiving MFN status. Until now, trade between the G.D.R. and Canada has been at a very low level. It is hoped that with the signing of this agreement that trade between the two countries will experience a significant increase.

EDC currently has a line of credit agreement valued at Can.$ 5 million with the Deutsche Aussenhandelsbank, A.G., the foreign trade bank of the G.D.R. The line of credit is available to provide financing support for up to 85 per cent of the contract price of Canadian goods and services purchased by G.D.R. buyers.

The G.D.R. has the highest standard of living of all countries in Eastern Europe. With few raw materials, it is also the most highly industrialized country of Eastern Europe. Over half of the G.D.R.'s gross national product (US$ 89.1 billion in 1979) is derived from its industrial sector. Important natural resources in the G.D.R. consist of lignite, used for heating purposes and producing electric power; potash, used in the chemical industry; and agriculture. The G.D.R. also imports large quantities of raw materials primarily from the Soviet Union and developing countries.

Principal industries consist of mechanical engineering, vehicle construction, chemical industry, metallurgy, electronics, electrical engineering, and optics. Recently the shipbuilding industry has increased in importance.

Canadian exports to the G.D.R. in 1982 totalled $21.5 million: major items were barley ($18.8 million), fish ($0.8 million) and asbestos ($0.7 million). Canadian product exports to the G.D.R. have been traditionally in the raw materials category (fish, barley, wheat, zinc, asbestos, and fur skins) with some sales of optical goods, metal and woodworking machinery, printed matter, and aircraft parts.

Canadian exporters wishing to penetrate the G.D.R. market will have to direct their efforts towards those sectors of the economy which are essential to the G.D.R. achieving its current foreign trade priority of minimizing hard currency imports. This would include the electronics industry and any industrial sector to which Canadian exporters can demonstrate the effectiveness of their product in reducing the G.D.R.'s import requirements. The sale of investment goods offer favourable prospects for interested exporters as the modernization of plant and equipment appears unavoidable. Due to a shortage of labour within the country, the G.D.R. could also be potentially interested in industrial labour-saving devices, processes, and know-how.

The G.D.R. has a centralized planned economy with production and trading organizations being state-owned and operated through various ministries on the basis of general five-year plans and more detailed one-year plans. Most of the foreign trade in the G.D.R. is conducted by some 40 Foreign Trade Enterprises (FTEs) which are responsible for certain designated commodities or services. EDC recommends the following three FTEs which cover sectors of the G.D.R. market offering the best opportunities to Canadian exporters:

Fortschritt Landmaschinen Export-Import
1185 Berlin, Bruno-Faut-Strasse 4
German Democratic Republic

Fortschritt Landmaschinen is responsible for the import and export of efficient techniques, machinery, equipment, and plants for agriculture and the foodstuff industry.

Industrieanlagen-Import
1080 Berlin, Mauerstrasse 83-84
German Democratic Republic

continued on page 8

Fact sheet on the German Democratic Republic

Population
16.7 million

Language
The official language is German.

Travel Requirements for Canadians
A valid passport and visa are required; a vaccination certificate is not necessary.

Major centers
East Berlin (capital), Leipzig, Dresden, Karl Marx Stadt

Main ports
Rostock and Wismar handling over 65 percent of the maritime trade

Boundaries
To the north the G.D.R.'s boundary is the Baltic Sea, the Federal Republic of Germany to the west and southwest, Czechoslovakia to the southeast, and Poland to the east.

Climate
Cool and temperate; more continental towards the south and east.

Currency
The G.D.R. mark for which the latest figures show 2.15 GDR mark to the Canadian dollar. It is forbidden to import and export GDR marks.

Prices
Quotations should be made in Can.$ or US$ f.o.b. G.D.R., city or port.

Exhibitions
The Leipzig Trade Fair is held twice annually: the spring session concentrates on companies' product ranges to develop sales opportunities in coming year plans; the autumn session is to highlight products for which companies wish to stimulate interest so they may be purchased at a later date as they are not included in the current year plan.



Total imports from Canada (1982)
$21.5 million

Major items imported from Canada (1982)
Barley ($18.8 million), fish ($0.8 million), asbestos ($0.7 million).

continued from page 7

Industrieanlagen-Import imports plants for the building and building materials' industries; plants for oil processing, for the production of petrochemical and organic primary materials, for black and non-ferrous metallurgy, for electrotechnique and electronics; plants for producing electroenergy and thermal energy.

WMW Export-Import
1040 Berlin, Chausseestrasse 111-112
German Democratic Republic

WMW is responsible for the import and export of machine tools with and without numerical controls, for flow process and flow production lines for machinery techniques; turning, gearing, grinding, cutting, planing, sheet metal and solid forming, and metal cutting tools.

FTEs do not normally permit representatives of foreign firms to visit the end-user in the G.D.R. during negotiations unless necessary for technical reasons.

Should you wish to investigate the G.D.R. markets, write to the following address:

The Canadian Embassy to the German Democratic Republic
c/o The Canadian Embassy
Commercial Section
Ulica Matejki 1/5
Warsaw 00-481
Poland

You should provide a description of your product, usual method of selling, areas of interest, etc., price lists and approximately 10 copies of literature. The Canadian Trade Commissioner for the German Democratic Republic in Warsaw will reply with the addresses of the FTEs responsible for importing your products. It is also recommended that you contact Mr. Roland Haufe, Commercial Counsellor or Dr. Andrej Florin, Counsellor at

Canadian Section
Embassy of the German Democratic Republic
1717 Massachusetts Avenue
Washington, D.C. 20036
Tel.: (202) 232-3134

All contracts submitted to EDC for approval under the above financing arrangement must meet EDC's normal requirements, including that of Canadian content. As is the case with any transaction that EDC may finance, exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of commercial discussions. The appropriate contact is

W.J. James, Area Manager
Eastern Europe Department
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex : 053-4136

EDC and Gabon sign two agreements

Coinciding with the termination, in December 1983, of the work undertaken by the second session of the Commission bilatérale canado-gabonaise, EDC signed two loan agreements totalling US$ 28.86 million with the Republic of Gabon to support the sale of goods and services provided by Tecsult International Limitée and Sofati Ltée of Montreal, Quebec.

The sales involve the design procurement, project management, construction, and training related to the construction of a 10-storey office building by Tecsult International Limitée for the Ministry of Foreign Affairs and Co-operation of the Republic of Gabon and the turnkey supply of a professional training centre by Sofati Ltée, to Le Ministère de la Formation Professionnelle et de la Promotion de l'Artisanat of Gabon, including construction, road equipment procurement and training services.

The commission was originally established to help promote political dialogue and economic co-operation between Canada and Gabon with a view to encouraging export trade between the two countries. The commission's first session was held in June 1981, in Gabon, and a third session is planned for 1985.



Participating in the signing ceremony, in which EDC signed two loan agreements totalling US$ 28.86 million with the Republic of Gabon, are, from left to right, Mamadou Diop, Secrétaire d'état auprès du Ministre de l'économie et des finances, Gabon; Martin Bakker, then Vice-President, Export Financing Group, EDC; Phillipe Blamont, Executive Vice-President, Sofati Ltée; and Luc Benoît, Vice-President, Tecsult International Limitée. Standing are Jean Cardyn and Réjean Bourque, Credit Officers in the North and West Africa Department, EDC.

Reading references

A Manual on Export Marketing

This 277-page manual, authored by George T. Jacob of the British Columbia Institute of Technology, is published by the Small Business Secretariat, Department of Industry, Trade & Commerce and Regional Economic Expansion.

The manual is directed to small business exporters just starting out or looking to expand their export business and is meant to be a guide to the various aspects of exporting which include identifying your export potential; marketing research and market development; transportation; pricing; promotion; financing; tariff and non-tariff barriers; and cultural barriers.

Using straightforward language, case studies, illustrations, and charts, Mr. Jacob has written an easy-to-read, easy-to-understand manual. Most chapters contain a suggested readings/references section and the author has also included useful contacts and addresses.

This publication is available in Canada for $14.95 and can be obtained from Authorized Bookstore Agents and other bookstores or by mail from

Canadian Government Publishing Centre
Supply and Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S9

Lines of credit

Status as of January 1984

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (JANUARY 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) US$ 10 million 2) 0 mos. (Sept. 30/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		This general purpose line of credit has expired. However, an extension to Sept. 30/84 is under negotiation.
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) US$ 10 million 2) 0 mos. (Sept. 29/83) 3) medium to long	H. Souquières Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th floor, 500 Park Ave. New York, N.Y., 10022	This general purpose line of credit has expired. However, an extension to Sept. 30/84 is under negotiation.
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy and Plan	1) US$ 79,027,748 2) 4 mos. (May 26/84) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	M. Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Industrie Yaoundi, Cameroon	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	general purpose
CHINA Bank of China	1) US$ 1,993,200,000 2) 7 mos. (Aug. 21/84) 3) long term	D.O. Curtis Manager Asia	Mr. Zhang Hui Deputy General Manager Bank of China 17X: Jiao Min Xiong Beijing, P.R.C. Telex: 22254 BCHO CN		single country line of credit
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$ 3 million 2) 20 mos. (Sept. 19/85) 3) 3 or 5 years depending upon the financing requirement of the Colombian purchaser	A.J. Coles Manager South America West	Sr. Juan José Correa G. Chief, International Division Banco de Bogota Departamento Comercio Exterior Carrera 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota D.E., Colombia Tel.: 282-95-95 283-77-77, Ext. 258 Telex: 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Export/Import Financing Analyst Banco de Bogota 375 Park Ave. New York, N.Y. 10152	general purpose; suitable for small and medium-sized export contracts.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$ 17,661,930 2) 12.5 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Jor. Jindrich Sosna Assistant Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Praha 1 Czechoslovakia		documentation to conform with the Uniform Customs and the Practice for Documentary Credits (1974 Revision) published by the International Chamber of Commerce as Publication No. 290
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can.$ 5 million 2) 9.5 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter de Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R.		general purpose
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) US$ 10 million 2) 21 mos. (Oct. 5/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia *or* P.A. Foran Manager, Pacific	Mr. Milan R. Shuster Senior Vice-President Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Telex: 74104	Mr. J.L. Saumura National Bank of Canada 500 Place D'Armes Montreal, Quebec Tel.: (514) 394-6144	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) US$ 10 million 2) 21 mos. (Dec. 2/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia *or* P.A. Foran Manager, Pacific	Mr. G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower 11th Floor 12 Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 Wrdly HX	Mr. M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Tel.: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit; countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 10 million 2) 18.5 mos. (Aug. 1/85) 3) medium	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. G.B. Fay Deputy General Manager 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary		general purpose
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 5 million 2) 9 mos. (Oct. 26/84) 3) 3,5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel	A. Barnoy, Representative for Canada Bank Hapoalim, B.M. 1, First Canadian Place Suite 2575, P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9	suitable for short and medium-term transactions

continued on page 10

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (JANUARY 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ISRAEL Bank Leumi-Le Israel B.M.	1) US$ 5 million 2) 9 mos. (Oct. 28/84) 3) 3,5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Graniere International Division Bank Leumi-Le Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel	Mordechay Gefen Chief Representative Bank Leumi-Le Israel B.M. Suite 348 1, Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9	suitable for short and medium transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3.5 million 2) 9 mos. (Oct. 28/84) 3) 3,5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, South Tower Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4	suitable for short and medium transactions
KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10 million 2) 22 mos. (Nov. 10/85) 3) 5 or 7 years	D.O. Curtis Manager, Asia	Mr. Joon Huh General Manager Korea Exchange Bank Soeul, Korea Telex: K24244/K24245	Mr. S.N. Choi, President Korea Exchange Bank of Canada Suite 1140 2, First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 364-2890	single country line of credit
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) US$ 10 million 2) 14 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venuskiano Carranza No. 32, Mexico, D.F. 06000, Mexico		This line of credit is ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 10 million 2) 14 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexico		ideal for small and medium sized export contracts
MEXICO Nacional Financiera, S.A.	1) US$ 20 million 2) 14 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexico		This line of credit is ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector.
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) 14 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicano Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		ideal for small and medium sized export contracts
NEW ZEALAND Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) US$ 2 million 2) 14 mos. (March 31/85) 3) 5 years	P.A. Foran Manager, Pacific	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, New Zealand Tel.: (0763) 6999 Telex: NZ2251		Board authority is being sought to extend allocation period closing date Oct. 19/85.
NORWAY Den Norske Credit-bank, Oslo, Norway	1) US$ 5 million 2) 3 mos. (Apr. 26/84) 3) medium to long)	T.V. Tran Manager Western Europe	Hans-Martin Presterud Assistant Vice-President Area Manager or Tor Himberg-Larsen Assistant General Manager		
PERU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) US$ 15 million 2) 2 mos. (May 19/84) 3) 5 or 7 years depending on the capital life of the goods or services being financed.	T. Coles Manager South America West	Sr. Javier de Souza Ferreira Barclay Manager A.I. International Finance Division COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 Lima 1, Casilla Postal 10377 Peru Tel.: 24-8120 Telex: 2016 PU - 25356 PU		Extension of this credit facility is under consideration.
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)	1) US$ 10 million 2) 20 mos. (Oct. 5/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia *or* P.A. Foran Manager, Pacific	Mr. E.J. Ansley Manager Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	Mr. Michael Joyce Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 867-5547	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, Brunei, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, South Korea, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, Taiwan, and Thailand.
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCAL)	1) US$ 10 million 2) 20 mos. (Oct. 5/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia *or* P.A. Foran Manager, Pacific	Mr. Timothy P. Gibbs Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. Singapore 0106 Telex: RS26935	Ms. M.J. McPhee International Banking Division The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario Tel.: (416) 865-4310	This is a multi-country line of credit: countries covered are the same as those listed for the BOMAL line with the exclusion of Brunei.

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (JANUARY 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
INGAPORE anadian Imperial ank of Commerce sia) Limited	1) US$ 10 million 2) 20 mos. (Oct. 5/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, Asia *or* P.A. Foran Manager, Pacific	Mr. David Moore Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Telex: RS24005	Mr. F.G. Stanley Manager Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario Tel.: (416) 862-4476	This is a multi-country line of credit: countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, New Zealand, Papua New Guinea, Singapore, Sri Lanka, and Thailand.
HAILAND angkok Bank Ltd.	1) US$ 5 million 2) 5 mos. (June 10/84) 3) 2,3, or 4 years	D.O. Curtis Manager, Asia	Mr. Chulakorn Singhakowin Assistant Vice-President Bangkok Bank Ltd. 9 Suapa Road Bangkok, Thailand Telex: TH82670/82638		single country line of credit
UNISIA epublic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) 0 mos. (Nov. 10/83) 3) medium to long	D. Delahousse Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisia		The line of credit expired but the unallocated portion of the line is presently under negotiation. The line of credit parallels a Can.$ 20-million line of credit with the Canadian International Development Agency, which is also under negotiation.
NITED KINGDOM ational Westminster ank PLC	1) US$ 10 million 2) 1 mon. (Feb. 25/84) 3) medium	T.V. Tran Manager Western Europe	John Fletcher *or* Derek J. Watts International Banking Division Trade Development Department National Westminster Bank PLC 1 Finsbury Square London, England	Mr. Derick J. Walker Assistant Vice-President National Westminster Bank of Canada Suite 2060, South Tower Royal Bank Plaza P.O. Box 10 Toronto, Ontario M5J 2J1	
NITED KINGDOM irst Canadian inancial Services J.K.) Ltd.	1) US$ 10 million 2) 24 mos. (Jan. 15/86) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director *or* B.J. Bridham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street London, U.K. EC4N 4XN	Mr. J.D. Jenikov Vice-President Capital Goods Financing World Corporate Banking *or* Pierre Lambert Senior Representative Bank of Montreal Trade Finance Division First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1	covers various countries in Western Europe

medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Financing Agreements

ontinued from page 2

• a US$ 18-million loan agreement to upport the sale by B.C. Checo International Limited of Montreal of the turnkey upply of a 138 KV electrical interconnection to Empresa de Electricidad del Peru –Electroperu S.A. of the Republic of Peru; Credit Commercial de France Canada) (CCF) is lending Can.$ million in connection with the sale; the EDC loan will be guaranteed by the Republic of Peru, the CCF loan will be uaranteed in full by the Republic of Peru, and $7 million will be guaranteed y the Government of Quebec

• a US$ 16-million loan agreement to upport the sale by General Motors Market Development of Canada Limited of Montreal of 15 diesel electric locomotives, spare parts, and tools to the National Organization for Egyptian Railways of Cairo (The Canadian International Development Agency is providing parallel financing of Can.$ 6.25 million n connection with the Can.$ 25-million ale. The loan is guaranteed by the National Bank of Egypt.)

• a US$ 10-million line of credit with Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited (CIBCA) of Singapore to assist Canadian exporters competing for sales to 11 countries in the Asia and Pacific Region, including Australia and New Zealand, by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank

• a US$ 10-million line of credit agreement with the Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HongkongBank) of Hong Kong and its wholly-owned subsidiary, Wardley Limited, to assist Canadian exporters competing for sales in the Asia/Pacific area by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through either institution

• a US$ 10-million line of credit agreement with Natcan Finance (Asia) Ltd. (NFAL) of Hong Kong to assist Canadian exporters competing for sales to 12 countries in the Asia and Pacific Region by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank

• a US$ 10-million line of credit agreement with First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. of the United Kingdom, a wholly-owned subsidiary of the Bank of Montreal, to assist Canadian exporters competing for sales in various countries of Western Europe by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank

• a US$ 7.16-million financing agreement to support the sale by Sofati Ltée of Montreal of a professional training centre to Le Ministère de la Formation Professionnelle et de la Promotion de l'Artisanat of the Republic of Gabon, including construction, road equipment procurement, and training services

• a US$ 1.5-million allocation under a line of credit agreement with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. of Czechoslovakia to support the sale of nuclear valves by Velan Inc. of Montreal to Intersigma, the Czechoslovakian foreign trade organization responsible for the import and export of pumps, pipelines, and industrial and nuclear valves.

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

AFRICA DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group

VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

JANET RAYMOND
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances

DON KEILL
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

SERVICE DE L'ASIE

DON CURTIS
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

JANET RAYMOND
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

SINGAPOUR Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée	1) 10 000 000 $ US 2) 20 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie ou P.A. Foran Directeur Pacifique	David Moore Administrateur délégué Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Télex : RS24005	F.G. Stanley Directeur Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Commerce Court West 3e étage Toronto (Ontario) Tél. : (416) 862-4476	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka et Thaïlande.
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 17 661 930 $ US 2) 12,5 mois (31 janv. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Jor. Jindrich Sosna Directeur général Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S. Na prikope 14 11520 Prague 1 Tchécoslovaquie		Les documents doivent se conformer aux règles et usages uniformes pour les crédits documentaires (révision de 1974), publication n° 290 de la Chambre de commerce internationale.
THAÏLANDE Banque de Bangkok Ltée	1) 5 000 000 $ US 2) 5 mois (10 juin 1984) 3) 2, 3 ou 4 ans	D.O. Curtis Directeur Asie	Chulakorn Singhakowin Vice-président adjoint Banque de Bangkok Ltée 9 Suapa Road Bangkok, Thaïlande Télex : TH82670/82638		Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) 0 mois (10 nov. 1983) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Abdelhamid Bouhaouao Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place du la Monnaie Tunis, Tunisie		Cette ligne de crédit s'inscrit en parallèle avec celle de 20 millions $ CAN qui a été conclue avec l'Agence canadienne de développement international et qui fait également l'objet de négociations. Ligne de crédit expirée, mais le montant non alloué est en cours de négociation.

* à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

Accords de financement

suite de la page 2

• une convention de prêt d'une valeur globale de 110,5 millions de dollars américains, en vue d'appuyer la vente, par Northern Telecom Limited, de Mississauga (Ontario), d'équipement de commutation téléphonique, d'appareils téléphoniques, de services techniques et de services d'ingénierie destinés à la Direction générale de l'Administration des postes, télégraphes et téléphones de la République de Turquie;

• le renouvellement d'une ligne de crédit avec la République-Unie du Cameroun, dont la valeur atteint maintenant 79 millions de dollars américains, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens au Cameroun, en fournissant aux acheteurs camerounais un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise du ministère de l'Industrie et du Plan.

• un accord de financement de 21,7 millions de dollars américains appuyant la vente de services de conception, d'approvisionnement, de construction et de formation, par Tecsult International Limitée, de Montréal, destinée à la République du Gabon, relativement à la construction d'un immeuble commercial de 10 étages, pour le compte du ministère des Affaires extérieures et de la Coopération;

• une convention de prêt de 18 millions de dollars américains en vue d'appuyer une vente, par B.C. Checo International Limitée, de Montréal, portant sur la fourniture clés en main d'un réseau d'interconnexion de 138 kV destiné à Empresa de Electricidad del Peru – Electroperu S.A., de la République du Pérou. Le Crédit commercial de France (Canada) (CCF) prête 9 millions de dollars canadiens pour appuyer cette vente. Le prêt de la SEE sera garanti par la République du Pérou; celui du CCF sera entièrement garanti par cette dernière, et le gouvernement provincial du Québec fournira une garantie supplémentaire de 7 millions de dollars;

• une convention de prêt de 16 millions de dollars américains en vue d'appuyer la vente, par la Compagnie de développement du marché General Motors du Canada Limité, de Montréal, de 15 locomotives diesel-électriques, de pièces de rechange et d'outillage à l'Organisme national des chemins de fer égyptiens, du Caire. (L'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournira un financement parallèle de 6,25 millions de dollars canadiens pour cette vente de 25 millions de dollars canadiens. Le prêt est garanti par la Banque nationale d'Égypte.);

• une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée (CIBCA), de Singapour, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens dans 11 pays de la région de l'Asie et du Pacifique, de même qu'en Australie et en Nouvelle-Zélande, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque;

• une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Hongkong et Shanghai Banking Corporation (HongkongBank), de Hong Kong, et Wardley Limited, sa filiale à part entière, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens dans la région de l'Asie et du Pacifique, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de l'une ou l'autre de ces institutions;

• une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec Natcan Finance (Asia) Ltd. (NFAL), de Hong Kong, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens dans 12 pays de la région de l'Asie et du Pacifique, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque;

• une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains conclue avec la First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd., du Royaume-Uni, une filiale à part entière de la Banque de Montréal, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens dans divers pays de l'Europe de l'Ouest, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque;

• un accord de financement de 7,16 millions de dollars américains à l'appui d'une vente, par Sofati Ltée, de Montréal, d'un centre de formation professionnelle destiné au ministère de la Formation professionnelle et de la Promotion de l'artisanat de la République du Gabon. La vente porte également sur la construction, l'approvisionnement en matériel routier et la prestation de services de formation;

• une affectation de 1,5 million de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit aménagée avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., de la Tchécoslovaquie, en vue d'appuyer la vente de robinetterie nucléaire par Velan Inc., de Montréal, destinée à Intersigma, l'organisme de commerce extérieur chargé de l'importation et de l'exportation de pompes, de pipe-lines et de robinetterie industrielle et nucléaire.

ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 3 500 000 $ US 2) 9 mois (28 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Elsenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv, Israël	Samuel Messenberg Représentant du Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4	Pour les opérations à court et à moyen terme.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) 10 000 000 $ US 2) 14 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior. S.A. Venuskiano Carranza 31, Mexico, D.F. 06000, Mexico		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 10 000 000 $ US 2) 14 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexico		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.A.	1) 20 000 000 $ US 2) 14 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexico		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1) 10 000 000 $ US 2) 14 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		Idéal pour les contrats d'exportation, petits et moyens.
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) 2 000 000 $ US 2) 14 mois (31 mars 1985) 3) 5 ans	P.A. Foran Directeur Pacifique	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, Nouvelle-Zélande Tél. : (0763) 6999 Télex : NZ2251		On tente d'obtenir l'approbation du Conseil pour proroger la date limite des affectations au 19 octobre 1985.
NORVÈGE Den Norske Creditbank, Oslo Norvège	1) 5 000 000 $ US 2) 3 mois (26 avril 1984) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Hans-Martin Presterud Vice-président adjoint Directeur de secteur ou Tor Himberg-Larsen Directeur général adjoint		
PÉROU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) 15 000 000 $ US 2) 2 mois (19 mai 1984) 3) 5 ou 7 ans, selon la vie économique des biens et services financés	A.J. Coles directeur Amérique du Sud (Ouest)	Javier de Souza Ferreira Barclay Division du financement international COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 1456 Lima 1 C.P. 10377 Pérou Tel. : 24-8120 Télex : 2016 PU — 25356 PU		La prorogation de cette facilité de crédit est actuellement envisagée.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) 5 000 000 $ CAN 2) 9,5 mois (1er nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter de Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A.		Portée générale.
ROYAUME-UNI National Westminster Bank PLC	1) 10 000 000 $ US 2) 1 mois (25 févr. 1984) 3) à moyen terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	John Fletcher ou Derek J. Watts Affaires internationales Service de l'Expansion commerciale National Westminster Bank PLC 1 Finsbury Square Londres. Angleterre	Derick J. Walker Vice-président adjoint Banque National Westminster du Canada Tour sud Royal Bank Plaza C.P. 10 Toronto (Ontario) M5J 2J1	
ROYAUME-UNI First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 24 mois (15 janv. 1986) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Administrateur délégué ou B.J. Bridham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, Angleterre EC4N 4XN	J.D. Jenikov Vice-président Financement des biens d'équipement Opérations bancaires internationales ou Pierre Lambert Représentant principal Banque de Montréal Division du financement extérieur First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1	Divers pays de l'Europe de l'Ouest.
SINGAPOUR Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 20 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie ou P.A. Foran Directeur Pacifique	E.J. Ansley Directeur Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL) Singapour Télex : RS20670	Michael Joyce Division du financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) Tél. : (416) 867-5547	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 20 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie ou P.A. Foran Directeur Pacifique	Timothy P. Gibbs Directeur général Banque Royale du Canada (Asie) Ltée Singapour 0106 Télex : RS26935	M.J. McPhee Division des Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) Tél. : (416) 865-4310	Ligne de crédit aménagée avec les mêmes pays que ceux précisés pour la ligne de crédit avec BOMAL, sauf le Brunei.

Lignes de crédit

Situation en janvier 1984

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 15 JANVIER 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT *	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo, S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ US 2) 0 mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Amérique du Sud (Est)	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brésil		Ligne de crédit générale expirée, mais une prorogation jusqu'au 30 septembre 1984 est en cours de négociation.
BRÉSIL Banco do Estado de Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ US 2) 0 mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	H. Souquières directeur Amérique du Sud (Est)	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janiero S.A. Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	Robert Senkfor Directeur principal Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th Floor, 500 Park Avenue New York. N.Y., 10022	Ligne de crédit générale expirée, mais une prorogation jusqu'au 30 septembre 1984 est en cours de négociation.
CAMEROUN République-Unie du Cameroun — Ministère du Plan et de l'Industrie	1) 79 027 748 $ US 2) 4 mois (26 mai 1984) 3) de moyen à long terme	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Industrie Yaoundé, Cameroun	Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Portée générale.
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ US 2) 7 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Asie	Zhang Hui Directeur général adjoint Banque de Chine 17 X : Jiao Min Xiong Beijing, R.P.C. Télex : 22254 BCHO CN		Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3 000 000 $ US 2) 20 mois (19 sept. 1985) 3) 3 à 5 ans, selon les besoins de financement de l'acheteur colombien	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Juan José Correa G. Chef — Division internationale Banco de Bogota Departamento Comercio Exterior Carrera 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota D.E., Colombie Tél. : 283-95-95 283-77-77, poste 258 Télex : 44466 BB DG	Jaime A. Calvo Analyste du financement Export-Import Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	Portée générale. Idéale pour les contrats d'exportation, petits et moyens.
CORÉE Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 22 mois (10 nov. 1985) 3) 5 ou 7 ans	D.O. Curtis Directeur Asie	Joon Huh Directeur général Korea Exchange Bank Séoul, Corée Télex : K24244/K24245	S.N. Choi, Président Banque de Change de Corée du Canada 2, First Canadian Place Suite 1140 Toronto (Ontario) Tél. : (416) 364-2890	Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 21 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie ou P.A. Foran Directeur Pacifique	Milan R. Shuster Premier vice-président Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Télex : 74104	J.L. Saumura Banque Nationale du Canada 500, Place D'Armes Montréal (Québec) Tél. : (514) 394-6144	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $ US 2) 21 mois (2 déc. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie ou P.A. Foran Directeur Pacifique	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower 11th Floor 12 Harcourt Road Hong Kong Télex : 75440 Wrdly HX	M.J.G. Glynn Banque Hong Kong du Canada 1818, Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) Tél. : (604) 683-5811	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Birmanie, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie, Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Samoa occidental, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 10 000 000 $ US 2) 18,5 mois (1er août 1985) 3) à moyen terme	W.J. James Directeur Europe orientale	G.B. Fay Directeur général adjoint 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie		Portée générale.
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 5 000 000 $ US 2) 9 mois (26 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce à l'étranger Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv, 65124 Israël	A. Barnoy Représentant du Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Suite 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9	Pour les opérations à court et à moyen terme.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël B.M.	1) 5 000 000 $ US 2) 9 mois (28 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Graniere Division internationale Banque Leumi Le-Israël B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israël	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi Le-Israël B.M. 1, Westmount Square Suite 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9	Pour les opérations à court et à moyen terme.

suite de la page 7

lurgie ferreuse et non ferreuse, l'électrotechnique et l'électronique; des installations pour la production d'énergie électrique et thermique.

WMW Export-Import
1040 Berlin, Chausseestrasse 111-112
République démocratique allemande

WMW est responsable de l'importation et de l'exportation de machines-outils, avec ou sans commandes numériques, de procédés continus et de chaînes de production pour les techniques et des outils d'usinage : tours, trains d'engrenages, broyage, coupe, laminage, tôlerie, chaudronnerie et cisaillage.

Ces entreprises de commerce extérieur ne permettent généralement pas aux représentants d'entreprises étrangères de rendre visite à l'utilisateur est-allemand lors des négociations, sauf pour des raisons d'ordre technique.

Si le marché est-allemand vous intéresse, il vous suffit d'écrire à :

L'Ambassade du Canada auprès de la
République démocratique allemande
a/s l'Ambassade du Canada
Section commerciale
Ulica Matejki 1/5
Varsovie 00-481
Pologne

Veuillez lui envoyer une description de votre produit, de vos méthodes habituelles de vente et de vos secteurs préférés, ainsi que votre liste de prix courants et une dizaine d'exemplaires de vos brochures d'information. Le délégué commercial du Canada auprès de la République démocratique allemande à Varsovie vous fera parvenir les adresses des sociétés de commerce extérieur responsables de l'importation de vos produits. Nous vous conseillons également de communiquer avec M. Roland Haufe, conseiller aux Affaires commerciales, ou avec M. Andrej Florin, conseiller, à l'adresse suivante :

Section canadienne
Ambassade de la République
démocratique allemande
1717, Massachusetts Avenue
Washington, D.C. 20036
tél. : (202) 232-3134

Tous les contrats soumis à l'approbation de la SEE dans le cadre de ces accords de financement doivent répondre aux critères habituels de la SEE, y compris ceux de teneur canadienne. Comme pour toutes les opérations financées par la SEE, les exportateurs sont priés de communiquer avec la SEE dès le début des entretiens commerciaux en s'adressant à :

M. W.J. James, Directeur
Service de l'Europe orientale
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario), K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Télex : 053-4136

La SEE et le Gabon signent deux accords

Coïncidant avec la fin, en décembre 1983, des travaux entrepris par la deuxième session de la Commission bilatérale canado-gabonaise, la SEE a signé deux conventions de prêt d'une valeur totale de 28,86 millions de dollars américains avec la République du Gabon, en vue d'appuyer la vente de biens et de services fournis par Tecsult International Limitée et Sofati Ltée de Montréal (Québec).

La vente porte sur des services de conception, de gestion de projet, de construction et de formation, par Tecsult International Limitée, relativement à la construction d'un immeuble commercia de 10 étages, pour le ministère des Affaire étrangères et de la Coopération de l République du Gabon ainsi que sur l fourniture clés en main d'un centre de for mation profesionnelle, par Sofati Ltée destiné au ministère de la Formation pro fessionnelle et de la promotion de l'arti sanat du Gabon, y compris des services d construction, de fourniture d'équipemer routier et de formation.

La commission avait été établie en vu de promouvoir le dialogue politique et l coopération économique entre le Canad et le Gabon, de façon à encourager l commerce d'exportation entre les deu pays. La première session a eu lieu a Gabon en juin 1981 et la troisième aur lieu en 1985.



Participaient à la cérémonie de signature au cours de laquelle la SEE a signé deu conventions de prêt d'une valeur de 28,86 millions de dollars américains avec la Répu blique du Gabon, de gauche à droite : M. Mamadou Diop, secrétaire d'État auprè du ministre de l'Économie et des Finances, Gabon; M. Martin Bakker, anciennemen vice-président du Groupe du Financement à l'exportation, SEE; M. Philippe Blamont vice-président exécutif, Sofati Ltée et M. Luc Benoît, vice président, Tecsult Interna tional Limitée. Debout, MM. Jean Cardyn et Réjean Bourque, agents de crédit au Service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, de la SEE.

Source de référence

Manuel sur le marketing à l'exportation

Ce manuel de 277 pages, écrit par George T. Jacob de l'Institut de technologie de la Colombie-Britannique, est publié par le Secrétariat des petites entreprises du ministère de l'Industrie et du commerce et de l'expansion économique régionale.

Ce manuel est destiné aux petites entreprises qui se lancent dans l'exportation ou qui cherchent à étendre leurs activités à l'étranger. Il se veut un guide sur les diverses facettes de l'exportation, y compris la définition des débouchés, les études et le développement des marchés, le transport, l'établissement des prix, la promotion commerciale, le financement, les barrières douanières, les obstacles non tar faires et les différences culturelles.

M. Jacob a rédigé un manuel facile lire et à comprendre, en utilisant un la gage direct, des études de cas, des illu trations et des graphiques. La plupart d chapitres sont suivis d'une bibliograph et l'auteur donne également des contac et des adresses utiles.

On peut se procurer ce manuel a Canada pour 14,95 $ chez les dépositair agréés ou en librairie, ou encore par poste en écrivant au :

Centre d'édition du gouvernement du Canada
Approvisionnements et Services Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0S9

Perspectives d'exportation en République démocratique allemande

Le 9 septembre 1983, le gouvernement canadien et la République démocratique allemande (R.D.A.) se sont accordés le statut de « nation la plus favorisée ». En vertu de cette entente, les droits de douane perçus sur les marchandises échangées entre le R.D.A. et le Canada ne seront pas plus élevés que ceux imposés sur les importations de tout autre pays vers ayant le même statut. Jusqu'ici, les échanges commerciaux entre la R.D.A. et le Canada ont été minimes. On s'attend ce que la signature de cette entente augmente sensiblement les échanges entre les deux pays.

La SEE a actuellement aménagé une ligne de crédit de cinq millions de dollars canadiens avec la Deutsche Aussenhandelsbank, A.G., la banque de commerce extérieur de la R.D.A. Cette ligne de crédit permet de financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens et services canadiens vendus à des acheteurs est-allemands.

La République démocratique allemande jouit du niveau de vie le plus élevé de tous les pays de l'Europe de l'Est et, bien qu'elle possède peu de matières premières, elle est également le pays le plus industrialisé de l'Europe orientale. Plus de la moitié du produit national brut de la R.D.A. (89,1 milliards de dollars américains en 1979) provient de ses industries. Les principales ressources naturelles de la R.D.A. sont le lignite servant au chauffage et à la production d'électricité; la potasse, destinée à l'industrie chimique, et l'agriculture. La R.D.A. importe également d'importantes quantités de matières premières, surtout de l'Union soviétique et des pays en développement.

Ses principales industries sont l'ingénierie mécanique, la construction de véhicules, la chimie, la métallurgie, l'électronique, l'ingénierie électrique et l'optique. Par ailleurs, l'industrie de la construction navale prend une place de plus en plus importante.

Fiche documentaire sur la République démocratique allemande

Population
16,7 millions d'habitants.

Langue
L'allemand est la langue officielle.

Formalités pour les résidents canadiens
Passeport et visa en règle obligatoires; un certificat de vaccination n'est pas nécessaire.

Principales villes
Berlin-Est (la capitale), Leipzig, Dresde, Karl-Marx-Stadt.

Principaux ports
Plus de 65 % du commerce maritime passe par Rostock et Wismar.

Frontières
La mer Baltique, au nord; la République fédérale d'Allemagne, à l'ouest et au sud-ouest; la Tchécoslovaquie, au sud-est, et la Pologne, à l'est.

Climat
Frais et tempéré; plus continental vers le sud et l'est.

Devise
L'unité monétaire est le mark est-allemand. D'après les dernières statistiques, le taux de change est de 2,15 marks pour un dollar canadien. Il est interdit d'importer ou d'exporter des marks est-allemands.

Prix
Les prix doivent être soumis en dollars canadiens ou américains, f.o.b. ville ou port de la R.D.A.

Expositions
La Foire internationale de Leipzip a lieu deux fois l'an : au printemps, lorsque les entreprises cherchent à promouvoir leurs gammes de produits en fonction des plans annuels à venir; à l'automne, lorsque les entreprises mettent l'accent sur la vente éventuelle de produits qui ne font pas l'objet du plan annuel courant.



Total des importations en provenance du Canada (1982)
21,5 millions de dollars.

Principales importations en provenance du Canada (1982)
Orge (18,8 millions de dollars), poisson (800 000 dollars) et amiante (700 000 dollars).

Les exportations canadiennes destinées à la R.D.A. en 1982 se chiffraient à 21,5 millions de dollars et portaient notamment sur l'orge (18,8 millions de dollars), le poisson (800 000 dollars) et l'amiante (700 000 dollars). Jusqu'à présent, le Canada a essentiellement exporté des matières premières en République démocratique allemande (poisson, orge, blé, zinc, amiante et pelleterie), bien qu'il y ait eu des ventes d'équipement et de pièces optiques, de machines à travailler le métal et le bois, d'imprimés et de pièces d'avions.

Les exportateurs canadiens qui désirent percer le marché est-allemand devront orienter leurs efforts vers les secteurs de l'économie qui permettent à la R.D.A. de respecter sa priorité actuelle en matière de commerce extérieur, soit de minimiser les importations payables en devises fortes. Parmi ces secteurs, il y a l'électronique et toute industrie dans laquelle les exportateurs canadiens peuvent démontrer que l'efficacité de leurs produits permet à la R.D.A. de réduire ses importations. Les perspectives de vente des exportateurs de biens d'équipement s'annoncent fort prometteuses, car la R.D.A. devra inévitablement moderniser ses installations et son équipement. Compte tenu de l'actuelle pénurie de main-d'œuvre, la R.D.A. pourrait également s'intéresser à des appareils, des procédés industriels et du savoir-faire qui en réduisent le besoin.

La R.D.A. possède une économie planifiée dont les organismes de production et de commerce sont étatisés et administrés par divers ministères selon des plans quinquennaux de portée générale et des plans annuels plus précis. Dans l'ensemble, le commerce extérieur de la R.D.A. est assuré par quelque 40 entreprises de commerce extérieur chargées de produits ou de services donnés. La SEE recommande les trois sociétés de commerce extérieur suivantes, parce qu'elles représentent les secteurs du marché est-allemand offrant les meilleures perspectives aux exportateurs canadiens :

Fortschritt Landmaschinen Export-Import
1185 Berlin, Bruno-Faut-Strasse 4
République démocratique allemande

Fortschritt Landmaschinen est responsable de l'importation et de l'exportation de techniques, de machines, d'équipement et d'installations efficaces pour l'industrie agricole et alimentaire.

Industrieanlagen-Import
1080 Berlin, Mauerstrasse 83-84
République démocratique allemande

Industrienanlagen-Import importe des installations pour les secteurs de la construction et des matériaux de construction; des installations pour le raffinage du pétrole, la production de substances pétrochimiques et organiques de base, la métal-

suite à la page 8

WEDCO LTÉE
L'important, c'est d'innover

BOUCHERVILLE (Qué.)—On se croirait aux studios Walt Disney. Les objets défilent et s'empilent. Ils sont rouges, bleus, oranges ou jaunes. En plastique, ils sont de dimensions variées et leurs formes sont souvent inusitées. Du bidon d'essence à la fosse septique, la compagnie Wedco Ltée, située à Boucherville, sur la rive sud de Montréal, met l'accent sur l'innovation. Dès que le marché est bien cerné, un autre objet, toujours plus insolite, fait son apparition.

Denis Guibault, le président de Wedco Ltée, n'est jamais pris au dépourvu. À la fin des années 60, il délaissait la restauration pour la vente de motoneiges Bombardier dans l'est de l'Ontario. Lorsqu'il s'aperçut que les bidons en acier des motoneiges n'étaient pas parfaitement étanches, il eut la brillante idée d'en fabriquer lui-même en polyéthylène. L'ancêtre (Tracoplas Inc., Rigaud) de Wedco Ltée naissait et nul autre que Bombardier devenait le premier client de la compagnie.

Le réservoir d'essence portatif de la compagnie se trouve aujourd'hui dans la plupart des quincailleries et des grandes chaînes canadiennes et américaines. Wedco Ltée en a vendu à ce jour plus de 10,000,000 dans tous les coins du continent. Puisqu'il est en plastique, le réservoir n'explose pas en cas de feu ou d'accident; il endure des températures de −40°C et résiste au choc d'une chute de 4 mètres. On l'installe dans les bateaux, les automobiles, les remorques et bientôt les autobus. Wedco Ltée vient en effet de mettre au point des réservoirs en nylon d'une capacité de 550 litres.

Plus de 15% des ventes de Wedco Ltée sont faites aux États-Unis et en Australie. Elle loue présentement des entrepôts dans les grands centres du Canada et des États-Unis et recourt à des agents locaux pour accroître ses ventes. « Il n'est toutefois pas facile de vendre des contenants d'essence aux États-Unis, puisqu'il revient au chef des pompiers de chaque petite localité de décider si le bidon respecte les normes de sécurité voulues. Au Canada, nous ne sommes heureusement régis que par une seule loi fédérale », déclare M. Guibault.

Le président de la compagnie estime qu'il est important d'augmenter le pourcentage des exportations, surtout en période de récession. La conjoncture actuelle incite également M. Guibault à assurer ses ventes à l'exportation auprès de la Société pour l'expansion des exportations.

La compagnie offre cette année une gamme de fosses septiques de 2,300 à 5,000 litres qui sont approuvées à travers le Canada. Unique en son genre, la fosse septique en thermoplastique de Wedco Ltée fait l'orgueil de la compagnie qui s'est vu décerner un prix de l'Ordre des ingénieurs du plastique pour cette réalisation.

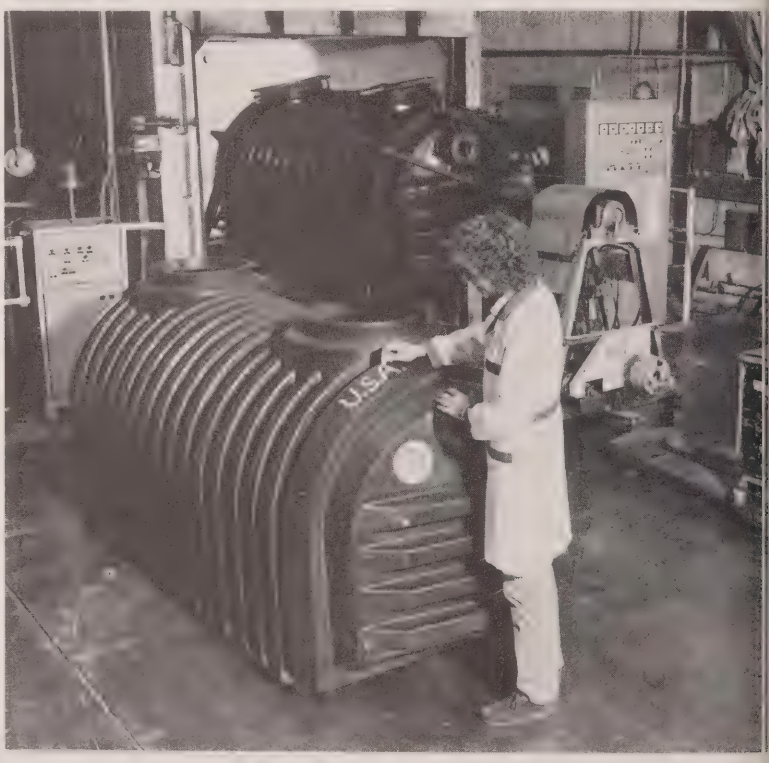
« Après avoir pris une bonne part du marché québécois au cours des dernières années, nous voulons, dès cette année, introduire notre fosse septique en Ontario et en Nouvelle-Angleterre », affirme M. Guibault. Ce produit de Wedco Ltée est ainsi reconnu pour sa maniabilité, sa légèreté et sa durabilité. Cette fosse ne requiert que 145 kilos de polyéthylène en poudre pour sa fabrication. Parfaitement étanche et sans joint, elle résiste à la corrosion. À l'abri des conditions climatiques extrêmes et garantie à vie, nul ne se surprendra qu'elle suscite l'intérêt d'acheteurs africains, antillais et même islandais.

L'équipe de Wedco Ltée n'est jamais à court d'idées. Prenons par exemple le bac isothermique pour la conservation du poisson. Remplaçant la traditionnelle boîte en bois, la boîte Wedco peut conserver son contenu pendant plus de dix jours à une température approchant 0°C. Elle rencontre également les exigences du ministère des Pêcheries et comme résultat la qualité du poisson est supérieure.

L'an dernier, la compagnie fabriquait une boîte pliante en plastique, à double mur, pour le compte de Postes Canada. De taille moyenne, cette boîte peut supporter des charges allant jusqu'à 2,500 kilos.

Pour relever de tels défis, en plus de deux fils, l'équipe Wedco se compose d'un ingénieur, d'un dessinateur et de plusieurs diplômés en matières plastiques, ainsi qu'une centaine d'employés qui ont reçu leur formation sur place et dont l'imagination n'a d'égal que leur polyvalence. « Bravo pour les gens instruits, soutient le président avec détermination, mais ils doivent savoir travailler de leurs mains. Un autre atout précieux, avant de songer à occuper un poste de direction, est la connaissance de la machinerie et de toutes les facettes de la fabrication des produits.

Cette philosophie a permis à la compagnie de développer l'esprit créateur de l'organisation. Lorsqu'on a plein d'idées en tête, il est toujours question d'aller de l'avant.



Cette photo nous laisse voir le moule qui a servi à fabriquer un réservoir septique et qui doit retourner de nouveau dans le four. L'employé, du Contrôle de la qualité, est en train d'identifier une fosse qui doit être exportée aux États-Unis.

Une entreprise canadienne décroche un contrat en Malaisie

L'honorable Gerald Regan, ministre du Commerce international, a annoncé le 3 janvier 1984 que la SEE a signé un accord de financement de 143,7 millions de dollars américains, pour appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés au projet d'usine de pâtes et papiers dans le sud de l'État de Sabah, en Malaisie. Cette annonce coïncidait avec la visite officielle au Canada du premier ministre de la Malaisie, le Dr Mahathir bin Mohamad.

Ce projet de 324,5 millions de dollars américains sera construit par un consortium dirigé par Klöckner-Stadler Hurter Ltée (KSH), de Montréal. Les autres membres sont Klöckner Industrie Anlagen GmbH, de la République fédérale d'Allemagne, et Voest-Alpine AG (Ouest), d'Autriche. L'acheteur est Sabah Forest Industries Sdn. Berhad, de Kota Kinabalu, dans l'État de Sabah.

Le prêt de la SEE appuiera la partie canadienne du contrat. Les parties ouest-allemande et autrichienne recevront un appui semblable des organismes de crédit à l'exportation de la RFA et de l'Autriche. La vente devrait créer de l'emploi pour environ 4 400 années-personnes chez Klöckner-Stadler Hurter Ltée et ses sous-traitants.

En annonçant cette nouvelle, M. Regan a déclaré que sa « visite en Malaisie, en mai 1983, à la tête d'une mission commerciale d'environ 40 hommes d'affaires canadiens, faisait suite à la tournée du premier ministre Trudeau dans le Sud-Est asiatique ». Il s'est également réjoui de voir que ces « efforts concertés avaient contribué à décrocher ce très important projet ».

M. Gerry Van de Weert, président de Klöckner-Stadler Hurter Ltée, a ajouté : « Nous sommes fiers de ce succès, qui est l'aboutissement du travail et des efforts de notre consortium, de la SEE et des représentants commerciaux du ministère des Affaires extérieures, malgré une concurrence internationale très serrée. En plus de donner un élan prodigieux à l'ingénierie et aux industries canadiennes de fabrication d'équipement d'usines de pâtes et papiers, ce contrat aidera également les exportations canadiennes à percer le marché malais ».

Klöckner-Stadler Hurter Ltée assurera les services de conception, d'approvisionnement, de construction et de gestion de projet pour la partie canadienne du contrat.

Ce projet, qui devrait voir le jour près de Sipitang, sur l'île de Bornéo, comprendra la construction et la mise en service d'une usine de pâtes et papiers et d'installations connexes.



Participaient à la cérémonie de signature marquant l'accord de financement de 143,7 millions de dollars américains entre la SEE et Sabah Forest Industries de la Malaisie, de gauche à droite (assis) : M. Rolf Neuwinger, directeur du Service à la clientèle, Klöckner (Allemagne de l'Ouest); M. Alan Curleigh, vice-président, contrats et financement de projets internationaux, Klöckner-Stadler Hurter Ltd.; M. Gerry Van De Weert, président, Klöckner Stadler Hurter Ltd.; le Dr K.G. Sikchi et M. Wahab Patail, directeurs, Sabah Forest Industries; M. Martin Bakker, ancien-vice-président du Groupe du Financement à l'exportation, SEE; M. Robert Van Riedel, vice-président adjoint, Division de l'Asie et du Pacifique, SEE et M. Gilles Ross, vice-président, Secrétariat et Services juridiques, SEE, qui appose le sceau de la Société sur les documents. Debout, de gauche à droite, M. Ed Handler, agent de crédit, et M. D.O. Curtis, directeur du Service de l'Asie à la SEE.

Signature d'un accord de garantie avec une banque italienne

La SEE a signé un accord de garantie de 10 millions de dollars américains avec la Banca Nazionale Del Lavoro (BNL), de Rome, en Italie, dont l'actif en fait la plus grande banque commerciale italienne et qui possède environ 400 succursales dans tout le pays.

L'accord de garantie est un nouveau service offert par la SEE. Il lui permet d'acheter des billets à ordre garantis par la BNL et émis au nom d'exportateurs canadiens par des acheteurs italiens, en paiement de biens d'équipement canadiens. Comme pour tous les montages de crédits-fournisseurs, ce service permet aux exportateurs de négocier le taux nominal des billets à ordre et d'avoir un contact déjà établi avec une banque italienne pour garantir ces billets. Aux termes de ce mécanisme, la SEE finance jusqu'à 85 % du prix contractuel des biens d'équipement et des services canadiens achetés par des clients italiens qui se conforment aux exigences habituelles de la BNL en matière de crédit.

Tous les contrats dont la SEE sera saisie dans le cadre de ce mécanisme devront répondre à ses critères habituels de financement et de teneur canadienne. La période de remboursement peut varier de deux, trois à cinq ans, selon la nature des biens et services.

Nous invitons les exportateurs à communiquer avec la SEE dès le début de leurs entretiens commerciaux avec les acheteurs italiens, pour bien s'assurer de la disponibilité du financement et des modalités prévues pour le service d'accord de garantie. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

M. T.V. Tran
Directeur
Service de l'Europe occidentale
Société pour l'expansion des exportations
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
(613) 237-2570

travaillons ensemble working together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix: le français ou l'anglais.

Du nouveau sur la teneur canadienne

La SEE a récemment révisé sa directive de politique sur la teneur canadienne et remanié sa déclaration de teneur canadienne en conséquence.

Tous ceux qui ont transigé avec la SEE, ou qui sont en train de le faire, savent que la Société attache beaucoup d'importance à la teneur canadienne. En fait, pour pouvoir bénéficier des services d'assurances, de garanties ou de prêts de la SEE, il faut se conformer à ses exigences en matière de teneur canadienne.

Par teneur canadienne, on entend le pourcentage de la valeur des biens et services exportés du Canada qui est dépensé et retenu au Canada et qui, par conséquent, crée ou maintient de l'emploi au pays. En vue d'optimiser la teneur canadienne des exportations, la SEE établit des critères que les exportateurs doivent respecter pour pouvoir bénéficier des services qu'elle offre, et prodigue des conseils à ces exportateurs pour qu'ils puissent atteindre et même dépasser les critères de teneur canadienne exigés par la Société.

La méthode de calcul de la teneur canadienne d'une opération à l'exportation est un des aspects importants ayant fait l'objet d'une révision dans la politique. Les critères de teneur canadienne sont maintenant exprimés en fonction des ratios d'admissibilité de teneur canadienne, soit le ratio canadien, le ratio contractuel et le ratio d'efficacité.

Le ratio canadien désigne la valeur de la teneur canadienne, exprimée en pourcentage, divisée par le prix des biens et des services devant être exportés du Canada. Pour bénéficier de l'appui de la SEE, le ratio canadien doit être supérieur à 60 %. Dans ce cas, l'opération peut être appuyée par la SEE, pourvu que la teneur canadienne soit optimisée dans la mesure du possible. Le ratio contractuel, exprimé en pourcentage, désigne la valeur de la teneur canadienne des biens et services exportés du Canada, divisée par la valeur du prix contractuel. Le ratio d'efficacité, exprimé en pourcentage, désigne la valeur de la teneur canadienne divisée par le montant du financement à l'exportation de la SE ou le montant assuré, moins l'intérêt. ratio est la mesure de l'utilisation effica du financement de la SEE, le niveau n mal minimal étant de 80 %.

Certains produits que la SEE accept auparavant d'appuyer conformément Pacte de l'automobile, à l'Accord de p tage de la production de défense ou a décrets de remise de droits de douane, dont la teneur canadienne est inférieur 60 %, font actuellement l'objet d'un examen. La SEE communiquera avec exportateurs de ces produits pour dis ter des programmes et de l'appui qui po raient être envisagés.

Une autre modification porte sur l'e gence de répertorier dans la déclarat tous les fournisseurs (canadiens ou n dont la valeur des contrats est supérie au moindre de 10 000$ ou de 10 $ du p contractuel de l'exportateur. La révis stipule maintenant que tous les fourn seurs (canadiens ou non) dont la val des contrats est supérieure au moindre 25 000 $ ou 10 % du prix contractuel l'exportateur doivent figurer dans déclaration.

Pour de plus amples renseignements les modifications à la politique et à déclaration de teneur canadienne, voi n° 7 de la publication «La SEE à vo service», que vous pouvez obtenir d'u des succursales régionales de la SEE ou son siège social.

Nouvelles nominations

Soucieuse d'appuyer le commerce d'exportation et d'offrir aux exportateurs, sous forme directe ou indirecte, les meilleurs services possibles par des personnes qui sont au fait et possèdent une vaste expérience des diverses activités de la Société, la SEE est heureuse d'annoncer les nominations suivantes qui ont pris effet le 1er janvier 1984 : M. J. Roger Paquette est devenu vice-président du Groupe du Financement à l'exportation, et M. Martin Bakker, vice-président des Services. Le 1er novembre 1983, M. Ross Millar est devenu trésorier adjoint au Service du Financement des opérations.



Martin Bakker



J. Roger Paquette



Ross Millar

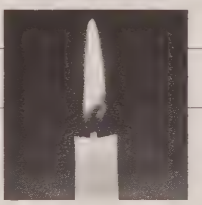
Signature d'un accord entre le Canada et la Chin

Un accord bilatéral d'assuran investissement à l'étranger a été si le 18 janvier à Ottawa par M. Jia Si Vice-ministre des Relations économiq et du Commerce extérieur de la Ré blique populaire de Chine et M. Sylvi Cloutier, Président du conseil et Présid de la Société pour l'expansion des exp tations. Relié directement au program d'assurance-investissement à l'étran administré par la Société pour l'expans des exportations (SEE), cet accord vis favoriser l'essor du commerce et des in tissements dans l'intérêt des deux pa

Le Canada a déjà signé 34 accords cette nature avec des pays d'A d'Afrique, des Antilles, d'Europe et Pacifique. Des négociations se po suivent avec 18 autres pays à cet éga

L'accord facilitera l'assurance des vestissements aux termes du Program d'assurance-investissement à l'étrange la SEE, qui protège les investisseurs ca diens contre la perte de leurs investi ments à l'étranger par suite d'aléas p tiques dans le pays hôte.

)u nouveau sur la ommission d'encours



a SEE a décidé de modifier sa /politique sur la commission d'encours ır mieux tenir compte des risques cou- ts et des frais similaires demandés par organismes publics de financement à portation d'autres pays.

Comme c'était déjà le cas en 1983, ces difications *n'*entraîneront *pas* de frais érieurs pour les cas d'espèce. Elles rent en vigueur le 1er janvier 1984.

Les exportateurs paient une commis- n d'encours pour les services de finan- ıent de la SEE. Cette commission a été tituée en janvier 1983, pour remplacer frais de financement et de service dont plication causait des difficultés aux ortateurs et à la SEE. En faisant ce ngement, l'objectif de la SEE était ffrir aux exportateurs canadiens un tème simple, équitable, sûr et ıcurrentiel.

La commission d'encours couvre le ris- que prend le prêteur en cas de non- ıboursement des prêts au moment de r échéance. Ces risques de non- ıboursement sont de nature à la fois itique et commerciale. Ils s'apparen- t aux risques couverts par les services ssurance-crédits à l'exportation, pour quels les exportateurs versent des mes d'assurance.

Dans la plupart des pays membres de l'Organisation de coopération et de veloppement économiques, les expor- eurs s'assurent généralement contre les ques de non-remboursement associés à t financement de crédit acheteur ou rnisseur appuyé par des organismes blics de crédits à l'exportation. Dans pays, l'exportateur doit obtenir une urance ou une garantie pour protéger prêteur contre les pertes qu'il pourrait oir en cas de non-remboursement d'un dit à l'exportation venu à échéance. Les canismes officiels de crédits à l'expor- ion varient d'un pays à l'autre. Quel- es organismes publics fournissent eux- mes le financement alors que certains portent garants d'autres institutions teuses. Dans la plupart des cas, le mon- t de cette protection contre le risque de n-remboursement—que ce soit une me d'assurance ou un droit de rantie—prend la forme de frais à la rge de l'exportateur, dont celui-ci tient mpte lorsqu'il établit ses prix comme is inhérents à ses activités mmerciales.

Dans la majorité des autres pays, un teur d'assurance conjointe s'applique rmalement aux crédits acheteur et four- seur, dans le cadre de mécanismes équivalents à la commission d'encours. L'exportateur demeure donc en partie responsable du remboursement, souvent 10 % ou plus, pendant toute la durée du crédit. Cette responsabilité doit se retrouver dans ses états financiers, même s'il a payé la commission d'encours. Contrairement à ce qui se passe dans d'autres pays, le mécanisme de financement à l'exportation de la SEE a l'avantage de couvrir la totalité du risque de non-remboursement et de dégager l'exportateur canadien de toute responsabilité éventuelle.

Le degré de risque varie selon le pays, la qualité de l'emprunteur et la durée du financement. Étant donné que ces risques se présentent dans toutes les opérations de financement, la commission est toujours exigée. La commission établie pour des opérations particulières n'est reliée qu'aux risques de non-remboursement; tout comme une prime d'assurance, elle n'est donc pas négociable. La SEE a prévu des critères de tarification de base répartis en quatre catégories pour couvrir ces facteurs, afin d'offrir un service qui fonctionne avec suffisamment de simplicité.

Tout comme pour les primes d'assurance-crédits, la plupart des pays établissent leurs barèmes de frais liées au financement public à l'exportation de façon à couvrir entièrement les coûts réels et projetés des risques de crédit. Ces barèmes sont donc révisés de temps à autre pour tenir compte des changements survenus dans la nature des risques. Les barèmes sont confidentiels et ne sont pas négociables pour chaque opération, par souci d'équité envers tous les exportateurs.

Dans son évaluation des résultats de la première année d'application de la commission d'encours, la SEE a tenu compte de l'opinion des exportateurs, de la pertinence du barème pour la gamme des risques de non-remboursement et des frais que d'autres pays imposent à leurs exportateurs.

Les exportateurs ont fort bien accueilli ce remplacement des frais de financement et de service, du fait que la commission d'encours est simple, équitable et sûre. Certains estiment cependant que la simplicité du barème donnait une commission plus élevée que la normale pour certains marchés.

Les dernières analyses des mécanismes et des frais en vigueur dans d'autres pays ont amené la SEE à faire certaines modifications, car ses plus grands concurrents ont tendance à maintenir des barèmes légèrement inférieurs à la moyenne de ceux en cours dans tous les pays de l'OCDE. En particulier, nos principaux concurrents font des différences plus marquées dans les catégories intermédiaires de risques-pays, plaçant ainsi certains marchés dans des catégories plus favorables que la SEE ne l'avait fait en 1983.

Compte tenu de ce qui précède, la SEE a décidé de modifier son barème et d'adopter cinq catégories de base pour les pays au lieu de quatre. Chaque risque-pays a donc été reclassé de telle sorte que les différences dans les catégories intermédiaires soient comparables à celles de nos principaux concurrents. Les commissions s'appliquant à chaque catégorie ont également été modifiées pour les aligner sur celles actuellement demandées par nos principaux concurrents.

Chaque risque-pays est continuellement révisé, du fait que la nature d'un risque peut s'améliorer ou s'aggraver. Il peut alors être reclassé dans le barème de base, ce qui se compare exactement aux mécanismes des autres pays et à l'application des structures pour les primes d'assurance. Les catégories de base établies pour les risques sont concurrentielles, mais comme l'évaluation d'un risque est une affaire de jugement, il pourra de temps à autre y avoir des différences dans l'évaluation des risques-pays par les organismes de financement et d'assurance-crédits et, partant, dans les commissions ou les primes dans certains cas.

Étant donné que la commission d'encours relative aux services de financement est reliée au risque de non-remboursement, on peut la comparer, en théorie et dans la pratique, aux primes d'assurance sur opérations individuelles perçues pour des risques similaires. Le barème des primes et de la commission en vigueur depuis le 1er janvier 1984 concordent donc, bien que, dans certains cas, le montant et la nature des risques couverts varient selon que les opérations sont assurées ou financées. Il sera tenu compte des différences dans le genre d'opérations au niveau de la souscription de chaque assurance-crédit.

Comme elle l'a fait l'année passée, la SEE tiendra compte de la réaction des exportateurs pour s'assurer du bon fonctionnement et de l'efficacité de sa commission d'encours. Dans la mesure du possible, elle y fera des modifications, comme elle vient de le faire, pour que son mécanisme soit simple, équitable, sûr et concurrentiel.

(Pour obtenir des circulaires d'information portant sur la commission d'encours, il suffit d'en faire la demande à la succursale la plus proche de la SEE).

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication mensuelle du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Hausse des sinistres au dernier trimestre

Au cours du dernier trimestre de 1983, la SEE a réglé le plus grand nombre de demandes d'indemnisation de toute son histoire, soit 68 demandes d'une valeur globale de 15,7 millions de dollars. Ceci porte à 206 le nombre des sinistres réglés en 1983 pour une valeur de 29,2 millions de dollars, comparativement à 183 sinistres d'une valeur de 9 millions de dollars en 1982. En 1983, 16 demandes d'une valeur de 3,1 millions de dollars ont été réglées à même le Compte du Canada qui est administré par la SEE.

Des 68 sinistres réglés au cours du dernier trimestre, 46 étaient attribuables à des carences, 9 à l'insolvabilité et autant à des problèmes de transfert de devises, et 4 aux aléas politiques. La répartition géographique est de 26 sinistres en Amérique du Sud, 20 aux Caraïbes et en Amérique centrale, 17 aux États-Unis et 2 en Europe.

Les produits visés par ces demandes d'indemnisation sont : pneus, aliments surgelés, pigments de coloration, produits pharmaceutiques, zinc, meubles, produits sidérurgiques, pulpe de bois, semences de pommes de terre, supports pour haut-parleurs, moteurs électriques, fer-blanc, housses de sièges d'automobiles, produits cuits au four, filtres nettoyeurs, débardeuses, fours à émaillage, garnitures de freins, pièces pour laveuses, matériel de protection contre l'incendie, cuivre feuillard, niveleuses et matériel agricole.

Selon nos prévisions à la fin de 1982, l'augmentation des règlements de sinistres s'est poursuivie et devrait se maintenir. Cette tendance est accentuée par une baisse des recouvrements qui s'explique par une hausse du nombre de sinistres attribuables à des pertes commerciales, notamment aux faillites et à la carence d'acheteurs étrangers. Les recouvrements dans ce secteur ont toujours été inférieurs à ceux découlant des pertes politiques.

Ce nombre élevé de sinistres n'est pas unique à la SEE : tous les organismes internationaux de crédit à l'exportation y font face. Les mesures pour y remédier varient. Elles comprennent le refus de s'engager dans certains pays, le maintien du statu quo en matière de capacité d'engagement, et la suspension des engagements à moyen et à long terme pour favoriser le court terme, ce qui entraîne parfois des coûts supplémentaires pour l'exportateur.

La SEE surveille constamment l'évolution des marchés à risques élevés et même si elle a cessé de s'engager dans certains pays et a réduit ses opérations dans d'autres, elle continue à appuyer ses clients de longue date sur les marchés, qui à l'heure actuelle, sont fermés aux affaires nouvelles.

Pour les exportateurs, la hausse importante des sinistres à l'échelle mondiale revêt une double signification : d'une part, elle démontre la nécessité de souscrire une assurance à l'exportation et d'autre part, elle présage une augmentation éventuelle des primes pour 1984, tendance déjà amorcée par certains organismes de crédit à l'exportation. M. Don Keill, premier vice-président du Groupe de l'Assurance à l'exportation, a expliqué, au cours d'une entrevue accordée au *Globe and Mail*, le 16 janvier 1984, qu'il y aura probablement une augmentation des primes pour les exportateurs canadiens cette année, mais qu'elle ne serait pas aussi élevée que la moyenne de 25 % en 1983. La SEE procède actuellement à une révision de ses taux.

Décisions du conseil en janvier

OTTAWA—À sa réunion de janvier, le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations d'assurance-crédit, de garantie et de financement à l'exportation venant appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 708,3 millions de dollars, destinées à sept pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 25 300 années-personnes au Canada et intéresseront 45 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur la vente des biens et services suivants : forage de puits de pétrole et de gaz; forage d'eau, de minerai et de construction; services de puits; ensemble et accessoires pour le traitement du cancer; étude de faisabilité pour la rectification d'un tracé ferroviaire; équipements et services pour la construction d'une centrale hydro-électrique; tête et jupe de piston pour une usine de montage de moteurs diesel à grande puissance; équipement numérique de télécommunications et services d'ingénierie connexes, notamment installation, matériel, logiciels et services d'informatique connexes.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances et des prêts à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Dans ce numéro

Politique révisée de teneur canadienne de la SEE

Nouvelles nominations

Le Canada et la Chine signent un accord d'assurance-investissement à l'étranger

Une entreprise canadienne décroche un contrat en Malaisie

Nouvel accord de garantie conclu avec une banque italienne

WEDCO Ltée—L'important c'est d'innover

Perspectives d'exportation en République démocratique allemande

Le SEE et le Gabon signent deux accords

Lignes de crédit

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Accords de financement signés récemment

La SEE a signé récemment 12 accords de financement qui viennent appuyer des ventes de biens et services canadiens destinés à la Malaisie, la Turquie, le Cameroun, le Gabon, le Pérou, l'Égypte, la région de l'Asie et du Pacifique (notamment l'Australie et la Nouvelle-Zélande), l'Europe occidentale et la Tchécoslovaquie. Parmi ces 12 accords, quatre portent sur de nouvelles lignes de crédit et un sur le renouvellement d'une ligne de crédit. Ces accords sont les suivants :

• un accord de financement de 14 millions de dollars américains pour appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens, par un consortium de trois entreprises, destinés au projet d'usine de pâtes et papiers dans le sud de l'État de Sabah, en Malaisie (voir l'article « Une entreprise canadienne décroche un contrat en Malaisie », page 5);

suite à la page

ACTUALITÉS DE LA SEE

été pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. janvier 1984

Un premier anniversaire de fort bon augure

La commission d'encours



La SEE a récemment réexaminé sa commission d'encours qui a remplacé ses frais de financement et de service, il y a un peu plus d'un an. Cette révision a amené quelques modifications pour respecter l'objectif de la SEE qui est de maintenir un système simple, équitable, sûr et concurrentiel.

Lire l'article à la page 3.

Publications

EDC TODAY

I 86
E21

oration is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. February/March 1984



It started in the Middle East. Now buyers in many countries are asking for unconditional on-demand bid, performance, and advance payment bonds. Not only are these bonds potentially open to wrongful call but they can put a strain on an exporter's financial resources and plans.

What can EDC do to help?

See "Our word on your bond," which begins on page 3.

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 10 times a year, by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Board approvals for February

The Board of Directors of EDC, at its February meeting, approved export credits insurance and financing transactions supporting potential export sales of US$ 342.6 million to 34 countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 25,200 person-years of employment in Canada and will involve 54 exporters and major suppliers.

The transactions involve the sale of zinc and lead concentrates; newsprint; hardwood kraft wood pulp; goods and services for the design and construction of buildings; and locomotives, diesel motors, and spare parts.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and lending arrangements in support of the transactions, a number of commercial contracts have not been finalized.

EDC's management team undergoes change

It was announced in the last issue of *EDC Today* that Mr. Roger Paquette had assumed new responsibilities as Vice-President, Export Financing Group, succeeding Mr. Martin Bakker, who had assumed the position of Vice-President, Corporate Affairs.

We are pleased to announce the appointment of Mr. Peter Foran, formerly Manager, Pacific Department, to the position of Assistant Vice-President, South America Division, the position previously held by Mr. R. Paquette. Ms. Sara Healy, formerly Manager, U.S.A. and Caribbean Department, will succeed Mr. P. Foran as Manager, Pacific Department.

Mr. Brian Dobson has joined EDC as Manager, U.S.A. and Caribbean Department.

In addition, EDC's Asia Department has recently been restructured into North Asia and South Asia, in response to the growing prospects for exporting opportunities in that part of the world. It is expected that this restructuring will enable EDC to respond more quickly and effectively to exporters' needs and to focus, in more depth, on marketing strategies that will support Canadian exporters looking to this market.

The North Asia Desk, headed by Eric Siegel, covers China, Hong Kong, Japan, Macao, North Korea, South Korea, and Taiwan. The South Asia Department, which is managed by Don Curtis, is responsible for Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Brunei, India, Laos, Kampuchea, Malaysia, Maldives, Nepal, Pakistan, Singapore, Sri Lanka, Thailand, and Vietnam.

This restructuring, as well as the changes noted above, are reflected in the updated "Contact List for Exporters," which appears on page 10.

Increase in premiums reflects risks in world markets

While world markets continue to wrest themselves from the global economic slump, increased risks, both commercial and political, will continue to beset exporting activity. Reflecting these risks is the substantial increase in claims with which all export credit agencies around the world are confronted. The increase in claims has increased the cost of doing business, necessitating increases in premium rate structures. Like its counterparts, EDC is no exception.

EDC's global short-term premium rates will increase beginning April 1, 1984, and will be applied to policies with a period of cover commencing from that date.

The new premium rates, reflecting the increase in risks in different world markets, range from five percent to 15 percent, depending on the countries covered in the exporter's portfolio. For example, exporters selling to countries with a good payment record will not be unfairly burdened. For those exporters maintaining such a spread of risk, the impact of the premium increases will be minimal.

As was predicted by EDC at the end of 1982, the upward swing in claims payments continued through 1983; claims paid in 1983 were valued at $29.2 million, more than triple the 1982 figure of $9.1 million. These high claims payments

In this issue

"Let's Talk Risk" seminars

Airchine Manufacturing Co. Ltd. — a success story

Mexico — opportunities for exporters

New line of credit

New directors named to EDC's board

Contact list for exporters 1

have meant that the corporation has ha to pay and will have to pay more of eac premium dollar in claims. As wel because there has been a substantia increase in claims due to commercia losses, EDC expects to realize less i recoveries since recoveries in this area hav been traditionally less than recoveries o political losses.

Despite this increased claims activity EDC's claims experience compares ver favourably with its counterparts in oth countries and, as a result, the corporatio has managed to minimize the increases t its global premium rates.

Comparing EDC's average premiu rate to those charged by other membe of the Berne Union, the Internationa Union of Credit and Investment Insurer EDC's new rates remain highly com petitive.

EDC's last premium rate increase wa in July 1982.

Financing agreements signed recently

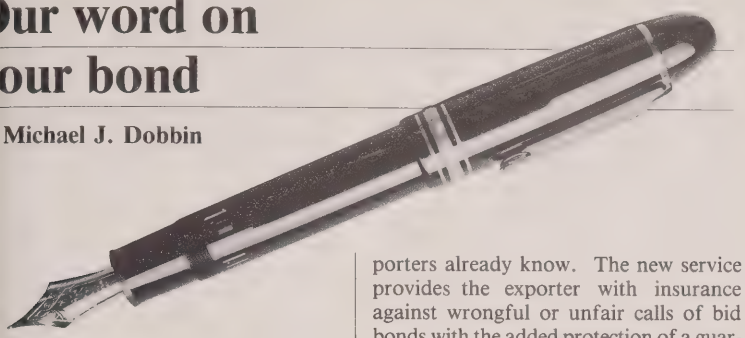
Six financing agreements to support th sale of Canadian goods and services t Egypt, Bulgaria, Yugoslavia, Mexico, an Israel, were signed recently by EDC. Th financing agreement signed with Bulgari is a US$ 15-million line of credit. Th agreements are as follows:

- a US$ 31.5-million financing agree ment to support a sale of five Dash-7 ai craft, spare parts, and support service by The de Havilland Aircraft of Canad Limited of Downsview, Ontario, to Petro leum Air Services of Cairo, Egypt; th agreement is guaranteed by The Nationa Bank of Egypt
- a US$ 15-million line of credit agree ment with the Bulgarian Foreign Trad Bank to assist Canadian exporters com peting for sales of capital goods and se vices in Bulgaria by providing their buye with a simple and easily accessible cred facility through the bank (See "New Lin of Credit," page 9.)

continued on page

)ur word on
'our bond

By Michael J. Dobbin



There is no denying that exporting offers many Canadian companies the opportunity to grow and prosper. The export route, however, contains pitfalls for the unprepared; among the potential hazards are problems associated with on-demand bonding requirements.

On-demand bonds are an increasingly common stipulation in tender invitations from overseas buyers. If you are bidding and contracting to export capital goods and services, you will recognize the requirements referred to in the following example.

An exporter approached us to explain his enthusiasm for developing business in certain country in the Middle East. The prospective buyer required exactly the type of goods and services the exporter could provide. The exporter's concern lay with the bonding requirements. First, there was a five-percent bid bond. On contract award, a 10-percent performance guarantee would be required. The exporter could require a down-payment of 20 percent to cover start-up and mobilization costs. But the tender invitation stipulated that advance payments had to be counter-guaranteed by a performance bond for a similar amount. These bonds were not conditional. They were what we call on-demand bonds, which the buyer could cash unconditionally.

In fact, the above bonding requirements are not regarded as unusual or unreasonable in today's environment. You may well be familiar with the problems. But are you familiar with the insurance and guarantee services which EDC can provide to help you reduce the risk of costly losses?

Until recent amendments to the Export Development Act, EDC was able to give limited protection for bid bonds by way of a bank guarantee only. This year, we have introduced bid bond insurance for both exporter and bank. It replaces our old "bid security guarantee." This facility works in much the same way as our performance and advance payment bond protection, about which many exporters already know. The new service provides the exporter with insurance against wrongful or unfair calls of bid bonds with the added protection of a guarantee policy when appropriate. We would advise exporters that one of the first things they should do when learning of bonding requirements is to check with both their banks and EDC to make sure that they can obtain the bonds and the bond protection they will require.

During the 1970s, EDC and other credit insurance organizations in major exporting nations developed programs to protect against the arbitrary call of on-demand instruments. At any one time in today's world, a huge amount of bonding commitments are outstanding. The danger remains, remote we hope, that a country or power bloc could call outstanding bonds artibrarily for political reasons. Some countries have laws permitting bonds to extend 10 or 15 years after contractually agreed expiry dates. We have heard of buyers in some countries who list bonds as current assets on their balance sheets, presumably on the basis that the bonds are cashable on demand.

Bid bond insurance provides insurance against wrongful or unfair calls of bid bonds with added protection given to your bank when appropriate.

Exporters are especially aware, nowadays, of the volatile political and economic situation in many overseas markets. As they get to know these markets, exporters discover dramatic variations in business integrity and political standards throughout the world. They discover that markets and regulations can change suddenly. It hardly makes sense, knowing these things, that exporters would leave themselves unprotected against the possibility of wrongful or arbitrary call of unconditional on-demand bonds if they can obtain insurance protection for such risks.

In 1983, EDC issued 55 insurance policies and guarantees under its bonding services alone, in support of bonds totalling $144,710,000. These bonds related to export contracts with a value well in excess of $1.5 billion. Exporters tell us that it is not exceptional for a company bidding for overseas sales to have 10 or more bids outstanding. Since bids may involve amounts of up to five percent of a contract's value, that might mean quite a large contingent liability. Add to that your existing and larger performance bonding and surety exposure, plus any similar contingencies. You will soon appreciate the protection afforded by EDC's bid and performance bond insurance services.

Even when you have signed your contract and are ready to put up the required bonds, there is a need to ensure careful supervision of contractual bonding arrangements. An early example of a bond call will serve to illustrate this point.

A contract called for payment by confirmed, irrevocable letter of credit. The U.K. exporter was to provide a 10-percent performance guarantee. He did, but he did not take the precaution of making sure the payment letter of credit had been made available in exchange. When the exporter refused to ship the goods until the payment letter of credit was available, the buyer called the bond. The exporter tried unsuccessfully to get the U.K. courts to stop his bank from paying the bond amount to the buyer or to the buyer's bank.

We can, with hindsight, suggest some precautions you could take in situations somewhat similar to the above. If a contract is effective upon presentation of a payment letter of credit in exchange for a performance bond, make sure that either the bond is worded, or its issue is restricted, in such a way that the bond cannot be called until the required letter of credit (containing acceptable payment provisions) is made available to you.

If a bond is a counter-guarantee for an advance payment, take similar precautions to ensure that the bond is not released or effective unless the advance payment has been received as contracted. Think of these precautions when negotiating contract terms and make sure that your bank and the buyer agree to wording that follows the arrangements that have been made.

Buyers frequently ask for on-demand bonding to be issued by a local bank. The exporter's bank in Canada will usually prefer to nominate its correspondent bank for this purpose. However, the foreign bank may have little interest in either the contract or the contracting par-

ties. It is relying on the counter indemnity of the Canadian bank. The Canadian bank, in turn, is relying on its indemnity agreement with the exporter. The contingent liability which your bank may be taking into account when calculating your line of credit and financing needs may grow to the extent that your ability to put up bonds for export contracts is restrained. Your bank may look for some additional protection. At that stage, it may be appropriate to consider applying for EDC's bank policy for your insured bonds.

We do not want you to become overextended, but provided we are satisfied that you have technical and professional competence to perform the extra work for which the bonds are required and provided you qualify in certain other respects, we will consider issuing our bank policy. When bid bond insurance or performance bond insurance is issued to your bank, it will be paid 100 percent of the amount if the bond is called for any reason.

We retain recourse to the exporter for 10 percent co-insurance and for the whole amount if the call is "fair." This basically means that if the bond was called for justifiable reason, for example, directly attributable to your improper performance under the export contract, we would exercise recourse.

Exporters have found that as long as they organize their financial and operational affairs sensibly, EDC's insurance facilities allow them to take on contracts that might otherwise be foregone.

If you are applying for a bank policy, expect EDC to ask questions along the following lines, in addition to those points customary for insurance purposes:

1. What is the exporter's experience, capability, and track record?
2. Is the exporter technically and financially competent to undertake the project?
3. Are mobilization, advance, and other payments sufficient to achieve adequate cash flow?
4. Has the exporter negotiated sound contract and bonding arrangements and documents?
5. In cases where it might be appropriate, can the exporter obtain back-up bonds from sub-suppliers?

Ask EDC and your bank to provide you with estimates of the costs involved. It is important to incorporate these cost estimates when pricing the contract. When you calculate insurance, guarantee, financing, and banking estimates, you are left with a more competitively priced bid than one which contains a lump sum provision (usually inflated) for contingencies.

Please do not gloss over bonding requirements even at the initial marketing and discussion stages. Try to negotiate arrangements as you would any other contractual conditions. Try to keep on-demand bonding to a minimum or eliminate it in favour of surety bonding or for conditional bonds subject to mutually acceptable arbitration procedures.

It is usually appropriate to agree that advance payment bonds should reduce as various contractual obligations are achieved. Such reductions are justifiable, for example, when goods are being shipped over a period of time or when services are being progressively rendered. Check also with your bank. Most banks will agree to issue reducing advance payment bonds, since the processes can be made as mechanical as those used for a documentary letter of credit. Remember, however, that banks may not agree to issue bonds containing conditions which require them to make judgment decisions. Make sure that documents required to reduce bond liability, for example, are clearly identifiable, with no room for misinterpretation of intent.

Ensure that your contract is comprehensive and clearly written. For instance, a well-written "force majeure" clause will, at the time a bond is called, help EDC considerably in identifying whether the call was justified. Have you agreed in the contract when work can stop if force majeure conditions persist and preve resumption of work?

What other event could trigger a ca Export may be banned by Canada; expo licences may be revoked; the buye country may ban Canadian imports, to war, become embroiled in civil wa expropriate or nationalize the buyer or t buyer's bank, and call outstanding bond The buyer may abrogate the contract a just call the bond arbitrarily for vario possible reasons or for no reason oth than a desire for cash. EDC may provi insurance for up to 90 percent of loss suffered from calls related to su eventualities.

Some countries will include, with the invitation to tender, "official" dra wording of the bonds they require you submit. In such cases, you may have accept the wording if you wish to awarded the contract. However, whenev possible, it is preferable to have includ in the bond's wording a call mechanis requiring a demand letter to be sent to t bank indicating a cause for the deman Try also to avoid agreeing to a bo expiry date which exceeds the time it tak you to perform the contract.

Our bid bond facilities are issued, unl otherwise indicated, without a comm ment to offer further bonding or cre insurance support if the contract is issue We have to react quickly to bid bo

EDC's bond support services

If you are a Canadian exporter, involved in bidding for overseas contracts, the following bond support services offered by EDC may prove to be of value to you.

Bid Bond Insurance

Bid bond insurance covers unconditional bid bonds against wrongful call by the buyer and against calls precipitated by certain political events outside the control of the exporter.

Bid Bond Guarantee Policy

This service provides assurance to your bank that if the insured bond is called for any reason, EDC will cover the bank for up to 100 percent of the amount of the bid bond. EDC arranges a recourse agreement with the exporter, as explained in "Our word on your bond."

Performance Security Insurance

This service provides wrongful and political risk call protection, as described for bid bonds. This facility is used to cover unconditional performance and advance payment bonds and is usually issued in conjunction with credit insurance protection for contract receivables.

Performance Security Guarantee

Your bank is protected up to the amount of an insured performance or advance payment bond, if called for any reason. EDC would obtain recourse to the exporter.

Surety Bond Insurance

If you have managed to negotiate a surety bond rather than an unconditional on-demand bond, but still have trouble persuading your bonding company either to issue the bond or to venture overseas, EDC may be able to help. We can consider certain types of guarantees or insurance which could be of interest to your surety bonding company. (This service is not covered in the article, "Our word on your bond," which discusses forfeiture bonds.)

quests, and the information required to nsider contract bonding is not usually l available at the bid stage. You are, of urse, encouraged to apply for credit surance and for any required bond surance related to your contract as soon possible and provide the relevant data hen it is available.

An EDC Business Development Offir in our region offices will be happy to review your bonding and credit insurance needs and can provide you with specimen documentation from EDC.

Of interest may be two publications available from the offices of the International Chamber of Commerce. "Uniform Rules for Contract Guarantees" (Ref. 325; cost, $4) is aimed at achieving some conformity among users of bonding instruments. A "Guide to ICC Arbitration" (Ref. 382; cost, $25) will help reinforce the reference to arbitration we could only hint at in an article of this length. ICC's address is as follows:
Canadian Council
International Chamber of Commerce
Suite 1630
1030 Beaver Hall Hill
Montreal, Quebec H2Z 1T2
Tel.: (514) 866-4334

inancing agreements

ntinued from page 2

• a US$ 12.9-million financing agreeent to support the sale of two Dash-7 rcraft and accessories by The de Havilnd Aircraft of Canada Limited of ownsview, Ontario, to Inex Adria Airays of Yugoslavia. (To support the sale, DC forfaited (purchased) Swiss franc nd Deutsche mark promissory notes naranteed by Ljubljanska Bank of ugoslavia.)

• a US$ 1.1-million financing agreeent to support the sale of equipment by anadian General Electric Company Ltd. f Montreal, Quebec; Sybron Canada td., Taylor Instruments Division, of oronto, Ontario; and Stephens-damson, Division of Allis-Chalmers anada Inc. of Belleville, Ontario, to finera del Norte, S.A. (Minera) of lexico. (The equipment includes switchear and automatic tripper and electronic quipment and instruments. The borrower Fundidora Monterrey, S.A. (Fundiora), a majority state-owned integrated eel company and the parent of Minera.)

• a US$ 720,000 loan to support the ale of eight graphic display boards by usco Industries Inc. (CUSCO) of ontreal, Quebec, to the Comision ederal de Electricidad (CFE) of Mexico. FE is the decentralized Mexican governent agency responsible for electrical ower generation, transmission, and distribution in Mexico.)

• a US$ 128,656 allocation under a line f credit agreement with Bank Leumi e-Israel B.M. of Israel to support a sale y Ceeco Machinery Manufacturing imited of Concord, Ontario, of two louble twist twinning machines to Datic Cable Works Ltd. of Haifa, Israel.

6&5
working travaillons together ensemble
Canada
EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

"Let's Talk Risk"

Seminars for Montreal and Toronto

In 1983, EDC, like other export credit agencies around the world, experienced a significant increase in the number and value of claims paid. These claims reflect the risks involved in the current exporting environment.

To address these risks and how they can be handled, EDC's Quebec and Ontario Region Offices will each be sponsoring a "Let's Talk Risk" seminar; topics will include identification of where and what the risks are, how big these risks are, and how to manage these risks in the eighties. Mr. François Jeanjean, EDC's Chief Economist, who is noted for his candid approach to the subject, will be on hand for both sessions to discuss payment experiences and expectations in individual markets as they relate to risk assessment and management.

The Quebec Region Office's seminar, which is being developed in conjunction with the Montreal Board of Trade, will be held in Montreal at the Sheraton Centre on Tuesday, April 10, from 12:00 Noon to 3:00 P.M. There will be a registration fee of $25 per participant; cheques should be made payable to and sent to the Montreal Board of Trade, 1080 Beaver Hall Hill, Montreal, Quebec H2Z 1S9. For more information on this session or on how to register through the Montreal Board of Trade, please contact the Quebec Region Office in Montreal, (514) 878-1881.

The Ontario Region Office's seminar, which will be held in Toronto at the Airport Hilton on Wednesday, April 11, from 12:30 - 5:00 P.M., will welcome, in addition to Mr. Jeanjean, Mr. William Coleman, Executive Director, Canada-China Trade Council, who will discuss "How to access the Chinese Market." There will be a $25 registration fee for this session. To facilitate discussion, this seminar has been designed for a limited number of participants so you should book in advance by calling the Ontario Region Office in Toronto, (416) 364-0135, and send the attached registration card, with your $25 cheque, to the Ontario Region Office, EDC, P.O. Box 810, 150 York Street, Toronto, Ontario, M5H 3S5.

LET'S TALK RISK—REGISTRATION CARD

(Toronto—Wednesday, April 11, 1984)

Cheques should be made payable to the EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION and should be forwarded to
Ontario Region Office
Export Development Corporation
P.O. Box 810, 150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135



Name _____

Title _____ Tel. ( ) _____

Company _____

Address _____

_____

Airchime Manufacturing Co. Ltd.

A company that can blow its own horn

BURNABY, B.C.—For a few years there back in the forties and fifties, trains didn't sound like trains, with the result that cars, trucks, moose, and domestic animals kept colliding with them.

"The trouble was that when the railways replaced the steam locomotive with the diesel locomotive, there wasn't any steam to drive the steam whistle, so they had to use an air horn, and it sounded more like a truck," explains D.W. (Bill) Challenger, marketing manager of Airchime Manufacturing Co. Ltd.

It took a British Columbia inventor named Bob Swanson to solve the problem. Mr. Swanson, whose hobby was making steam whistles, developed an air horn that duplicated the sound of a steam whistle.

Today Airchime, of which Mr. Swanson is chairman, supplies air horns for all Canadian railways and many railways in the United States. It also manufactures everything from the $21 hand-held freon horns used by boaters, industries, and the man behind you at the hockey game to the EP 90, a 170-kilogram electric piston horn costing $16,000 that clears the way for the world's giant supertankers.

"What Mr. Swanson did was to break down the steam whistle into its harmonic components," explains Mr. Challenger. "Then, with six air horns, he duplicated the chord you get with a steam whistle."

Modifications were required for the export market because the steam whistles used in other countries differed from the ones used in Canada. The ones used in Europe, for instance, had a two-note chord.



Bill Piercy, the President of Airchime, is testing Airchime Model KM whistle in the company's anechoic chamber.

Airchime has only six employees at it Burnaby plant because the machin ing of the components is subcontracted Bill Piercy, the president, is in charge o engineering and production. He has bee with the company since its early stages

"The secret of our success is that w have expertise, we are not labor intensive and we are next door to one of the mos reliable and low-cost sources of aluminun in the world," explains Mr. Challenger

Airchime exports about 75 per cent o its production and insures its foreig accounts receivable with export credit insurance from the Export Developmen Corporation.

"The EDC program is very helpful t us in doing business overseas," Mr. Cha lenger says. "As for exporting generally I would say that anybody who doesn' export is going to run into serious prob lems eventually. For one thing, he is tie to the Canadian market and if there is downturn there, all his eggs are in on basket."

In addition to their uses in railroadin and shipping, Airchime whistles ar widely used in industry to notify worker of such things as emergencies and th imminence of blasting operations.

Several years ago, an international con vention decided that there should b different whistles for different-sized ships and Airchime follows the specifications o the convention in producing its whistles

"There is more to it than that, though, says Mr. Challenger. "A ship's whistle i the voice of that ship, and if a shipowne is conscious about the ship's image, he wi want the very best whistle he can ge Whistles are musical instruments wit industrial applications, and a proud shi owner recognizes that fact."

Most Canadian Navy ships use Ai chime whistles and a large portion of th U.S. Navy is Airchime-equipped.

One of the problems of manufacturin horns for supertankers is finding a plac to test them. Airchime has testing equip ment in its Burnaby plant but for testin out in the open, it uses a site on loggin company property in a remote section o Vancouver Island.

"We call it the Whistle Farm, and it' far enough away from everybody that w can go out there and blow our whistles t our heart's content," Mr. Challenger say

Has anybody ever strayed onto th property while a supertanker horn wa being tested?

"Not that we know of," says Mr. Cha lenger. "Of course if anybody ever dic it isn't likely he'd stay around. And he probably spend the rest of his life tryin to figure out what kind of animal mad the noise."

)pportunities for xporters in

Mexico

During the seventies, Mexico experienced significant economic growth s a result of the oil boom. This was flected in very ambitious and aggressive lexican purchasing programs. The early ghties saw an end to this growth, which as replaced by austerity programs, purasing restrictions, and new approvals nd procedures. Priority lists were pubshed as a guide to the essential purchases be made by Mexico. Cash payments no nger were the mode of payment. The net sult has been that the availability of nancing to both the Mexican public and rivate sectors is a key factor in the succss of a sale to Mexico.

EDC has recently finalized four lines of redit with Mexico (see listing this page). esigned for small to medium-sized transctions, these lines will facilitate Canadian xports by making available credit facilies with four Mexican institutions: lacional Financiera, S.A. (NAFINSA), anco Nacional de Comercio Exterior, .A. (Bancomext), both of which are overnment-owned financial institutions; omision Federal de Electricidad (CFE), lexico's power-electric authority; and etroleos Mexicanos (PEMEX), Mexico's ational oil and gas company.

NAFINSA and Bancomext are the ppointed government banks entitled to nter into foreign credit obligations and o enter into financing agreements on the lexican buyer's behalf. Both of these anks "on-lend" the credit facilities to the lexican private buyers; in other words, he Mexican bank and buyer reach a inancing agreement prior to requesting nd agreeing to foreign (e.g., EDC) inancing.

Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA), stablished in 1934, is Mexico's national levelopment bank. One of its major funcions is to enter into international financng agreements on behalf of various Mexian buyers to support projects that are art of the country's development prorram. The program, formulated by the ederal government, is aimed at achieving balanced development of the Mexican economy.

NAFINSA, through its equity investments has the widest participation in ndustrial enterprises in Mexico. It has shares in over 80 different companies representing such industries as metals, mining, steel machinery, food products, textiles, clothing, wood and paper products, chemicals, and transportation.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext) is the principal Mexican government entity responsible for the promotion, organization, and development of foreign trade. Established more than 45 years ago as a development bank, it specializes in export-import financing for the Mexican importation of capital goods and services, raw materials, replacement parts, and agricultural equipment and products. This financing is available through credit facilities arranged with commercial banks and foreign financial institutions such as EDC. Bancomext currently has credit facilities available from 12 different countries, including Canada, each with their own terms and conditions.

Comision Federal de Electricidad (CFE) is the Mexican agency responsible for the electric power industry within the United Mexican States. This industry includes power generation, transmission, transformation, and distribution, as well as planning and operating the national electric power system. Subject to the control of the federal government, CFE services more than 10 million customers of which trade and industry represent the largest customer group (65 percent of kilowatt hour sales). The household consumer segment, although increasing in actual numbers, represents a decreasing market for CFE. Electric generating capacity owned and controlled by CFE is 99 percent of the total capacity installed for public use in Mexico and close to two-thirds is thermal-based. Mexico is increasing its dependence on thermal energy sources for the generation of electric power from its petroleum resources. With plans to treble its annual gross kilowatt hour production over the next decade, CFE is concentrating on industrial development, rural electrification programs, and diversification of energy sources, e.g., fossil fuel and nuclear power.

Petroleos Mexicanos (PEMEX), Mexico's national petroleum company was formed in 1938 as a result of the nationalization of the Mexican oil industry. PEMEX has exclusive control over the exploration, development, refining, and distribution of petroleum and natural gas.

During 1982, PEMEX expenditures totalled approximately US$ 3 billion of which 32 percent was spent on drilling and exploration; 44 percent on construction projects; 20 percent on the purchase of property and equipment; and four percent on asset maintenance.

Expenditures for 1983 totalled US$ 2.5 billion, one third of which was spent outside of Mexico on the foreign supply of such equipment as pumps, boilers, direct fired heaters, drilling equipment, measurement and control instruments, cranes and forklifts, hoses, turbines, piping, and internal combustion engines.

PEMEX's investment priorities for the near future include the completion of several petrochemical projects, increased refinery efficiency, enlargement of the pipeline network and storage capacity, and continued exploration and development of secondary recovery systems.

Recently, PEMEX modified its tender

Lines of Credit in Mexico

BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE 2) CONTRACT APPROVAL PERIOD 3) DISBURSEMENT PERIOD 4) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext)	1) US$ 10 million 2) March 31, 1985 3) September 30, 1986 4) 3, 5, 7, 8.5 years	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela BNCE Venustiano Carranza 32 Mexico D.F.
Comision Federal de Electricidad (CFE)	1) US$ 10 million 2) March 31, 1985 3) September 30, 1986 4) 3, 5, 7, 8.5 years	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar CFE Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F.
Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA)	1) US$ 20 million 2) March 31, 1985 3) September 30, 1986 4) 3, 5, 7, 8.5 years	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Fernando Torres NAFINSA Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F.
Petroleos Mexicanos (PEMEX)	1) US$ 10 million 2) March 31, 1985 3) September 30, 1986 4) 3, 5, 7, 8.5 years	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Santiago de Leon PEMEX Marina Nacional No. 329A 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo Mexico D.F.

procedures and has placed more importance on financing as a complement to bid proposals.

For purchases by both the Mexican public and private sectors, an import permit from the Ministry of Commerce and Industrial Development (Secretario de Comercio y Fomento Industrial) must be obtained by the Mexican buyer. Restrictions or prerequisites, such as the obtaining of foreign financing, may be stipulated in order to issue the import permit.

With respect to sales to a Mexican public (government) entity, the Canadian exporter must be registered with the Ministry of Programming and Budget, and may also be required to be registered with the individual buyer agency, for example, PEMEX or CFE.

For more information on Mexic please refer to the "Contact list f Mexico."

EDC insurance services are availab for Canadian exporters doing business Mexico. For full information on insuran services and requirements for coverag contact the EDC region office neare you.

Contact list for Mexico

Export Development Corporation

110 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570

North and Central America Division
Kevin J. O'Brien, Assistant Vice-President

Mexico and Central America Department
Rolf L. Brusse, Manager

Department of External Affairs

125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Caribbean and Central America Trade Development Division
Tel.: (613) 992-0384
Milan Stolarik, Director General
Bruno Picard, Desk Officer
Bob Brooks, Desk Officer

This division assists Canadian exporters in the marketing of products and services in Mexico by providing market information, defining and organizing fairs and missions, assisting exporters under the Program for Export Market Development and liaising with the Canadian embassy in Mexico and other government departments and agencies.

The Program for Export Market Development (PEMD) encourages businesses to begin export marketing and encourages established exporters to expand their activities in new markets. PEMD will share the cost of specific export marketing efforts. For more information on this program, contact the International Trade Development Branch of External Affairs at (819) 994-1418.

Canadian International Development Agency (CIDA)

200 Promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G4
Tel.: (819) 997-7901

The Director General
Industrial Cooperation Division

The Industrial Cooperation Division provides financial incentives to Canadian companies to reduce the risk costs of investigating joint ventures, licensing agreements, long-term management contracts, co-production and agreements in countries eligible for CIDA funds, which includes Mexico. Costs such as key personnel training, country visits, and related costs are covered. Also available is financial assistance to perform prefeasibility studies for large capital projects (up to Can.$250,000) and testing and adapting of Canadian technology to local conditions. Missions to and from Canada to bring together potential partners are also part of the program, as is information dissemination via publications or commissioned studies.

Canadian Association—Latin America and Caribbean (CALA)

42 Charles Street East
Toronto, Ontario M4Y 1T4
Tel.: (416) 964-6068

Partially funded by the government, CALA promotes trade between Canada and the Latin American and Caribbean countries by assisting businesses to establish joint ventures, by providing contacts and information on the countries and by publishing ongoing projects. CALA publishes a newsletter, *CALA News*; for details on obtaining it, contact CALA's office.

Office of Mexican Trade Commissioner

(Instituto Mexicano de Comercio Exterior)

Suite 3520
2 Bloor Street East
Toronto, Ontario M4W 1A8
Tel.: (416) 922-4481

José-Luis Atristain

Embassy of Mexico

130 Albert Street
Ottawa, Ontario
Tel.: (613) 233-8988

Ramón González Jameson, Counsello (Economic Affairs)

Canadian Embassy

Schiller 529
Col. Polanco
Mexico, D.F., Mexico
Tel.: (905) 254-32-88

Commercial Division
Alan Stewart, Minister Counsellor
Mark M. Romoff, First Secretary

Canadian Chamber of Commerce (Mexico City)

Shakespeare 19-402
Colonia Anzures
Mexico, D.F.L., Mexico
Tel.: (905) 531-96-23 or 533-01-54

Julian Denys

Mexico Import/Export Association

(Asociación Nacional de Importadores Exportadores de la República Mexican

Monterrey 130
Mexico 7, D.F., Mexico
Tel.: (905) 521-62-62

Juan José Flores Rivero, President

Canadian Banks

The principal Canadian banks represented in Mexico. For addresses a contact persons, see your nearest bran

New Line of Credit

ebruary 1984

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (January 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ULGARIA Bulgarian Foreign Trade Bank	1) US$ 15 million 2) January 15, 1985 3) long (more than 7 years)	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselia Karadjov, Director, *or* Mr. Boris Balabanov, Deputy Director 2, Sofiiska Komuna St. Sofia, Bulgaria Tel.: 85-51 Telex: 22031		The main application of the line of credit will be to support contracts for small and medium-sized export sales. Contracts will be considered on a case-by-case basis.

Note: The full list of lines of credit will appear in the May issue of *EDC Today*.

Four new directors named to EDC's board

EDC is pleased to announce the appointments of four new members to its Board of Directors. With the passing of Bill C-110, the board's complement has been increased from 12 to 15 directors and, as well, restrictions and limitations with respect to the number of directors that could be appointed from the private and public sectors have been removed. It is intended that this will translate into greater representation from the private sector.

The new members are Mr. Pierre Goyette, Mr. Michael MacDonald, and Mr. Walter Riva from the private sector; and Mrs. Sylvia Ostry from the public sector.

Pierre Goyette is President and Chief Operating Officer of The Montreal City and District Savings Bank. Prior to this appointment, Mr. Goyette was Executive Vice-President and General Manager of the bank. From 1977 to 1981, he was Vice-President, Finance, of Consolidated-Bathurst Inc. Mr. Goyette served with the Government of Quebec for 11 years: from 1972 to 1977 as Deputy Minister of Finance, and from 1966 to 1972 as Assistant Deputy Minister of Finance. He is a member of the Board of Directors of Crédit Foncier, Hydro-Québec, Sceptre Resources Limited, and Les Rôtisseries St-Hubert. He is also President of La Chambre de Commerce du District de Montréal.

Michael D. MacDonald is a partner in the Edmonton law firm of Parlee, Irving, Henning, Mustard & Rodney. In his more than 25 years of practising law, Mr. MacDonald has been involved in all types of litigation, particularly commercial and insurance litigation. Amongst other activities, Mr. MacDonald is currently Chairman of the Board of Governors of the Royal Alexandria Hospital in Edmonton and he is Director, Wimpey Western Limited. A past member of several associations, Mr. MacDonald was Chairman of the Edmonton Police Commission from 1974 to 1979.

Sylvia Ostry is Deputy Minister, International Trade, and Co-ordinator, International Economic Relations, Department of External Affairs. Prior to assuming that position, Mrs. Ostry was Special Advisor to the Privy Council Office from September 1983 to December 1983. For the period 1979 to 1983, she was head of the Department of Economics and Statistics for the Organization for Economic Co-operation and Development in Paris, France. From 1978 to 1979, she served with the Economic Council of Canada; from 1975 to 1978, she was Deputy Minister, Consumer and Corporate Affairs Canada and Deputy Registrar General; from 1972 to 1975, she was Chief Statistician of Canada, Statistics Canada; and from 1969 to 1972, she was Director, Economic Council of Canada.

Walter Riva is Vice-Chairman of the Board, Westar Mining Ltd., Vancouver, British Columbia. From 1972 to 1983, Mr. Riva served in a number of executive positions with Denison Mines Ltd., Kaiser Resources Ltd., and B.C. Coal Ltd. For the period 1947 to 1972, he held various positions with Western Canadian Collieries, Great West Coal Company, and The Canmore Mines Limited, all in Alberta. Mr. Riva's professional affiliations include President Elect, Canadian Institute of Mining and Metallurgy; Director, B.C. Timber Ltd.; and Director, National Second Century Fund of British Columbia.

The other members of the board are Sylvain Cloutier, Chairman of the Board of Directors and President of EDC; Mr. J.A. Armstrong, retired Chairman of the Board and Chief Executive Officer of Imperial Oil Limited; Mr. P. Berthiaume, President, Le Groupe BST Inc. et la Société d'automation TECNEX (1983) Ltée; Mr. G.K. Bouey, Governor of the Bank of Canada; Mr. J.L. Bragg, President, Oxford Frozen Foods Ltd.; Mrs. Margaret Catley-Carlson, President, Canadian International Development Agency; Mr. M.A. Cohen, Deputy Minister, Department of Finance; Mr. V.E. Daughney, President, First City Trust; and Mr. W.R. Teschke, Deputy Minister of Industry, Trade and Commerce and Regional Industrial Expansion.



Pierre Goyette



Michael MacDonald



Sylvia Ostry



Walter Riva

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

NORTH ASIA DESK

ERIC SIEGEL
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group

VANCOUVER

WESTERN REGION
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

RICHARD McCORKINDALE
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

JANET RAYMOND
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances

DON KEILL
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

SARA HEALY
Directrice

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

DON CURTIS
Directeur

BUREAU DE L'ASIE DU NORD

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

RICHARD McCORKINDALE
Agent de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

JANET RAYMOND
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

Nouvelle ligne de crédit

vrier 1984

'S ET PRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (15 JANVIER 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
IVICE DE L'EUROPE DE L'EST					
.GARIE ique bulgare commerce extérieur	1) 15 000 000 $ US 2) 15 janvier 1985 3) à long terme (plus de sept ans)	W.J. James Directeur Service de l'Europe de l'Est	M. Vesselia Karadjov, Directeur, *ou* M. Boris Balabanov, Directeur adjoint 2, rue Sofiiska Komuna Sofia, Bulgarie Tél. : 85-51 Télex : 22031		Cette ligne de crédit vise essentiellement à appuyer des contrats pour des ventes de petite et moyenne envergure. Chaque contrat sera étudié individuellement.

: La liste complète des lignes de crédit paraîtra dans le numéro de mai d'Actualités de la SEE.

Nomination de quatre nouveaux dministrateurs au Conseil de la SEE

a SEE a le plaisir d'annoncer la nomination de quatre nouveaux lministrateurs à son Conseil. Avec adoption du projet de loi C-110, le ombre de nos administrateurs est passé 12 à 15, et il n'y a plus de restrictions uant au nombre des administrateurs pro-enant des secteurs privé et public. Il ensuivra donc une plus grande représen-tion du secteur privé à notre Conseil 'administration.

Les nouveaux administrateurs sont IM. Pierre Goyette, Michael MacDonald Walter Riva, du secteur privé, et lme Sylvia Ostry, du secteur public.

M. Pierre Goyette est président et chef es opérations de la Banque d'Épargne de Cité et du district de Montréal. Avant nomination, M. Goyette était vice-résident exécutif et directeur général la même banque. De 1977 à 1981, il été vice-président des Finances à la onsolidated-Bathurst Inc. Il a travaillé our le gouvernement du Québec pendant ans : de 1972 à 1977, à titre de sous-inistre des Finances, et de 1966 à 1972 mme sous-ministre adjoint des Finances. M. Goyette est membre du conseil d'administration du Crédit Foncier, d'Hydro Québec, de Sceptre Resources Limited et des Rôtisseries St-Hubert. Il est également président de la Chambre de commerce du district de Montréal.

M. Michael D. MacDonald est un associé du cabinet d'avocats Parlee, Irving, Henning, Mustard & Rodney, d'Edmonton. Il a plus de 25 années d'expérience en droit et s'est occupé de divers litiges, particulièrement dans les domaines du commerce et des assurances. M. MacDonald est également président du Conseil d'administration de l'hôpital Royal Alexandria d'Edmonton et administrateur de Wimpey Western Limited. Ancien membre de diverses associations, M. MacDonald a été président du Conseil de la Commission de police d'Edmonton de 1974 à 1979.

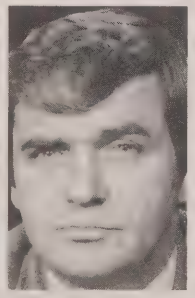
Madame Sylvia Ostry est sous-ministre du Commerce international et coordonnatrice des Relations économiques internationales au ministère des Affaires extérieures. Auparavant, elle a été conseillère spéciale au Bureau du Conseil privé, de septembre à décembre 1983. De 1979 à 1983, elle a dirigé le Service de l'économie et des statistiques de l'Organisation de coopération et de développement économiques à Paris, en France. De 1978 à 1979, elle a travaillé pour le Conseil économique du Canada; de 1975 à 1978, Mme Ostry a occupé les postes de sous-ministre et de sous-registraire général à Consommation et Corporations Canada; de 1972 à 1975, elle a été statisticienne en chef à Statistique Canada, et de 1969 à 1972, administratrice au Conseil économique du Canada.

M. Walter Riva est administrateur du Conseil de Westar Mining Ltd., Vancouver (Colombie-Britannique). De 1972 à 1983, M. Riva a occupé divers postes de direction pour Denison Mines Ltd., Kaiser Resources Ltd. et B.C. Coal Ltd. De 1947 à 1972, il a travaillé pour Western Canadian Collieries, Great West Coal Company et The Canmore Mines Limited, en Alberta. M. Riva est président élu de l'Institut canadien des mines et de la métallurgie; administrateur de B.C. Timber Ltd. et de National Second Century Fund de la Colombie-Britannique.

Les autres membres du Conseil sont M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE; M. J.A. Armstrong, ancien président du Conseil et chef de la direction de la Compagnie pétrolière impériale Limitée; M. P. Berthiaume, président du Groupe BST Inc. et de la Société d'automation TECNEX (1983) Ltée; M. G.K. Bouey, gouverneur de la Banque du Canada; M. J.L. Bragg, président d'Oxford Frozen Foods Ltée; Mme Margaret Catley-Carlson, présidente de l'Agence canadienne de développement international; M. M.A. Cohen, sous-ministre des Finances; M. V.E. Daughney, président de First City Trust et M. W. Teschke, sous-ministre de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion industrielle régionale.



Pierre Goyette



Michael MacDonald



Sylvia Ostry



Walter Riva

soient du secteur public ou privé, doivent obtenir un permis d'importation du ministère du Commerce et de l'Expansion industrielle (Secretario de Comercio y Fomento Industrial). Ces permis d'importation peuvent être sujets à des restrictions ou des conditions préalables, portant notamment sur le financement étranger.

En ce qui concerne les ventes à des organismes nationaux, l'exportateur canadien doit être agréé par le ministère de la Programmation et du Budget et même parfois par chacune des agences des acheteurs, comme PEMEX et CFE.

Pour plus de renseignements sur le Mexique, veuillez consulter la « liste de contacts avec le Mexique ».

Les exportateurs canadiens faisa affaire au Mexique peuvent se préval des services d'assurances de la SEE. Po tous renseignements sur les servic d'assurances et les besoins de couvertu prière de communiquer avec la succurs de la SEE la plus proche.

Liste de contacts avec le Mexique

Société pour l'expansion des exportations

110, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570

Division de l'Amérique du Nord et de l'Amérique centrale
Kevin J. O'Brien, vice-président adjoint

Service du Mexique et de l'Amérique centrale
Rolf L. Brusse, directeur

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce en Amérique centrale et dans les Caraïbes
Tél. : (613) 992-0384
Milan Stolarik, directeur général
Bruno Picard, responsable de secteur
Bob Brooks, responsable de secteur

Cette direction aide les exportateurs canadiens à commercialiser leurs produits et services au Mexique, en leur fournissant des renseignements sur les marchés, en organisant des foires et des missions, en les appuyant dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation et en assurant la liaison avec l'ambassade du Canada au Mexique et d'autres ministères et organismes gouvernementaux.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) incite les entreprises à établir des stratégies pour la commercialisation de leurs produits, et les exportateurs canadiens reconnus à prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés. Ce programme participe aux frais de commercialisation de certains produits à l'exportation. On peut obtenir des renseignements supplémentaires au sujet de ce programme en communiquant avec le Secteur de l'expansion du commerce international du ministère des Affaires extérieures, n° de tél. : (819) 994-1418.

Agence canadienne de développement international (ACDI)

200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Tél. : (819) 997-7901

Directeur général, Direction de la coopération industrielle

La Direction de la coopération industrielle offre des stimulants financiers aux entreprises canadiennes en vue de réduire les risques financiers associés à la recherche de sociétés de participation, aux accords de licence, aux contrats de gestion à long terme, à la coproduction et aux accords conclus avec les pays pouvant se prévaloir des crédits de l'ACDI, notamment le Mexique. Les coûts relatifs à la formation du personnel clé et aux visites dans ces pays et les frais connexes sont couverts. Elle finance également les études de faisabilité préliminaires pour les grands projets d'investissement (jusqu'à concurrence de 250 000 dollars canadiens), de même que les essais et l'adaptation de la technologie canadienne. Son programme prévoit également des missions au Canada et à l'étranger pour réunir les partenaires commerciaux éventuels, de même que la diffusion de publications ou d'études spéciales, sur demande.

Association Canadienne—Amérique Latine et Antilles (CALA)

42, rue Charles est
Toronto (Ontario) M4Y 1T4
Tél. : (416) 964-6068

Financée partiellement par le gouvernement, CALA promeut le commerce d'exportation entre le Canada, les pays de l'Amérique latine et les Antilles, en aidant les entreprises à constituer des sociétés de participation, en établissant des contacts dans ces pays et en fournissant des renseignements à leur sujet, et en publiant la liste des projets en cours. CALA publie également un bulletin de nouvelles, *CALA News*, que l'on peut se procurer en communiquant avec CALA.

Bureau du commissaire mexica du commerce extérieur

(Instituto Mexicano de Comercio Exterior)

Bureau 3520
2, rue Bloor est
Toronto (Ontario) M4W 1A8
Tél. : (416) 922-4481
José-Luis Atristain

Ambassade du Mexique

130, rue Albert
Ottawa (Ontario)
Tél. : (613) 233-8988
Ramón González Jameson, conseiller (Affaires économiques)

Ambassade du Canada au Mexique

Schiller 529
Col. Polanco
Mexico, D.F., Mexico
Tél. : (905) 254-32-88
Division commerciale
Alan Stewart, ministre et conseiller
Mark M. Romoff, premier secrétaire

Chambre de commerce canadienne (Mexico)

Shakespeare 19-402
Colonia Anzures
Mexico, D.F., Mexico
Tél. : (905) 531-96-23 ou 533-01-54
Pour renseignements : Julian Denys

Association import-export du Mexique

(Association Nacional de Importadore Exportadores de la República Mexica

Monterrey 130
Mexico 7, D.F., Mexico
Tél. : (905) 521-62-62
Juan José Flores Rivero, Président

Banques canadiennes

Les grandes banques canadiennes s représentées au Mexique. Pour obtenir renseignements au sujet des adresses et contacts, veuillez vous adresser à l succursale la plus proche.

)ébouchés à exportation au MEXIQUE

Pendant les années 1970, le Mexique a nnu une grande croissance économique la suite du boom pétrolier, qui s'est tra- ite par des programmes d'investisse- ents massifs et ambitieux. Ce boom n'a as survécu aux années soixante-dix, isqu'il a été suivi d'une période de réces- on marquée par des programmes d'aus- rité, des restrictions dans la politique 'achat, de nouvelles approbations et de ouvelles procédures. Le Mexique a publié s listes de priorité pour ses achats essen- els. Il n'était plus question de paiements mptants. C'est alors que le financement ffert aux secteurs public et privé mexi- ins est devenu un élément clé pour les ntes destinées au Mexique.

La SEE a récemment signé quatre lignes crédit avec le Mexique (voir la liste sur tte page). Prévues pour appuyer des pérations de petite et moyenne impor- nce, elles faciliteront les exportations nadiennes en fournissant des méca- smes de crédit à quatre organismes exicains : Nacional Financiera, S.A. NAFINSA); Banco Nacional de Comer- o Exterior, S.A. (Bancomext), toutes eux des banques de développement; omisión Federal de Electricidad (CFE), ui est la société nationale d'électricité; et étróleos Mexicanos (PEMEX), la société ationale du pétrole et du gaz.

La NAFINSA et Bancomext sont les anques gouvernementales autorisées à mprunter à l'étranger et à conclure des ccords de financement au nom d'ache- eurs mexicains. Ces deux banques rétro- èdent les fonds empruntés à l'acheteur; utrement dit, la banque mexicaine et 'acheteur établissent une convention de inancement avant de demander et d'ob- enir du financement de l'étranger (par xemple, de la SEE).

La Nacional Financiera, S.A. NAFINSA), fondée en 1934, est la anque nationale de développement du lexique. Une de ses principales attribu- ions est de conclure des accords financiers nternationaux pour le compte d'acheteurs exicains, à l'appui de projets qui font artie du programme national d'expan- ion. Celui-ci est établi par le gouverne- ent, dans le but de réaliser une expan- ion équilibrée de l'économie mexicaine.

La participation de NAFINSA dans les ntreprises industrielles du Mexique est la lus grande, grâce au financement par ctions. Elle est actionnaire de plus de 0 sociétés dans des secteurs comme la métallurgie, les mines, l'aciérie, la machinerie, les produits alimentaires, les textiles, le vêtement, les dérivés du bois et du papier, les produits chimiques, les transports.

La Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext) est la principale banque nationale mexicaine chargée de la promotion, de l'organisation et de l'expansion du commerce extérieur. Fondée il y a plus de 45 ans comme banque de développement, elle se spécialise dans le financement de l'import-export et plus particulièrement dans les importations mexicaines de biens d'équipement et de services, de matières premières et de pièces de rechange, ainsi que d'équipement et de produits agricoles. Ce financement est disponible grâce à des mécanismes de crédits aménagés avec des banques commerciales et des institutions financières étrangères, dont la SEE. Actuellement, la Bancomext dispose de facilités de crédit dans 12 pays ayant établi leurs propres modalités, y compris le Canada.

La Comisión Federal de Electricidad (CFE) est l'organisme mexicain qui a le monopole national de l'électricité pour la production, le transport, la transformation, la distribution ainsi que la planification et l'exploitation du réseau électrique national. Placée sous le contrôle du gouvernement, la CFE dessert plus de 10 millions d'abonnés, son plus grand client étant le secteur de l'industrie et du commerce (plus de 65 % des ventes en kW/h). Le secteur domestique représente une part décroissante du marché de la CFE, même si le nombre d'abonnés augmente. Les installations de production d'électricité, qui appartiennent à la CFE et sont contrôlées par elle, représentent 99 % de la capacité installée destinée au service public du Mexique, et les deux tiers de ces installations sont des centrales thermiques. Le Mexique compte de plus en plus sur l'énergie thermique pour sa production d'électricité. La CFE prévoit tripler sa production annuelle brute au cours des dix prochaines années et se concentrer sur l'expansion industrielle, les programmes d'électrification rurale et la diversification de ses sources d'énergie telles que le combustible fossile, le charbon et le nucléaire.

Petróleos Mexicanos (PEMEX), qui est la société nationale pétrolière mexicaine, a été fondée en 1938 à la suite de la nationalisation de l'industrie pétrolière au Mexique. PEMEX a le monopole de la prospection, de l'extraction, du raffinage et de la distribution du pétrole et du gaz naturel.

En 1982, les dépenses de PEMEX ont été de l'ordre de 3 milliards de dollars américains, dont 32 % en forage et prospection, 44 % en projets de construction, 20 % en achat de terrains et d'équipement, et 4 % pour l'entretien de ses biens.

En 1983, ses dépenses ont totalisé 2,5 milliards de dollars américains, dont le tiers à l'étranger pour l'achat de pompes, chaudières, chaudières à injection, outils de forage, instruments de mesure et de contrôle, grues et chariots élévateurs, boyaux, turbines, tuyauterie et moteurs à combustion interne.

Au nombre des priorités d'investissement de PEMEX dans les prochaines années, citons l'achèvement de plusieurs projets pétrochimiques, l'amélioration de l'efficacité de ses raffineries, le prolongement de son réseau d'oléoducs et l'agrandissement des capacités de stockage, ainsi que la prospection et l'expansion continue des systèmes de récupération secondaire.

PEMEX a récemment modifié ses procédures d'appel d'offres et accorde davantage d'importance au financement comme complément aux soumissions.

Tous les acheteurs mexicains, qu'ils

Lignes de crédit au Mexique

EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES 2) DÉLAI D'APPROBATION DES CONTRATS 3) PÉRIODE DE VERSEMENT 4) DÉLAI DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR À LA SEE	INTERLOCUTEUR CHEZ L'EMPRUNTEUR
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext)	1) 10 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) 30 septembre 1986 4) 3, 5, 7, 8,5 ans	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela BNCE Venustiano Carranza 32 Mexico D.F.
Comisión Federal de Electricidad (CFE)	1) 10 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) 30 septembre 1986 4) 3, 5, 7, 8,5 ans	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar CFE Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F.
Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA)	1) 20 000 000 $ 2) 31 mars 1985 3) 30 septembre 1986 4) 3, 5, 7, 8,5 ans	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Fernando Torres NAFINSA Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F.
Petróleos Mexicanos (PEMEX)	1) 10 000 000 $ US 2) 31 mars 1985 3) 30 septembre 1986 4) 3, 5, 7, 8,5 ans	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Santiago de Leon PEMEX Marina Nacional No. 329A 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo Mexico D.F.

Airchime Manufacturing Co. Ltd.

Une réussite à coups de trompe

BURNABY, C.-B. — Il fut un temps, dans les années 40 et 50, où les trains ne sifflaient plus comme des trains, ce qui occasionna de nombreuses collisions avec des voitures, des camions, des orignaux et des animaux domestiques.

M. D. W. (Bill) Challenger, directeur de la commercialisation chez Airchime Manufacturing Co. Ltd., nous en donne l'explication : « Lorsque les locomotives à vapeur ont été remplacées par des locomotives diesel, le sifflet à vapeur a disparu. Il fallu alors utiliser un avertisseur à air semblable à celui d'un camion ».

Un inventeur de la Colombie-Britannique, M. Bob Swanson, a résolu le problème. Tout en s'adonnant à son passe-temps favori, la fabrication de sifflets à vapeur, il inventa un avertisseur à air dont le son reproduisait fidèlement celui d'un sifflet à vapeur.

Aujourd'hui l'entreprise Airchime, dont le président du Conseil d'administration est M. Swanson, fournit tous les avertisseurs utilisés par les chemins de fer canadiens et par un grand nombre de compagnies ferroviaires aux États-Unis. Elle en fabrique de tous les genres, depuis l'avertisseur portatif au fréon à 21 $, utilisé par les plaisanciers, les industries et les mordus du hockey, jusqu'à la sirène électrique à piston EP 90, d'une valeur de 16 000 $, qui annonce de loin les pétroliers géants.

« M. Swanson s'est servi de la gamme harmonique du sifflet à vapeur, puis, en utilisant le son de six avertisseurs à air, il est parvenu à reproduire le ton d'un sifflet à vapeur », nous explique M. Challenger.

Certaines modifications s'imposaient pour les marchés d'exportation, parce que les sifflets à vapeur qui y étaient utilisés étaient différents de ceux du Canada. Ainsi, ceux que l'on trouve en Europe ont deux tons.

Airchime n'a que six employés à son usine de Burnaby, parce que la fabrication des pièces est confiée à des sous-traitants. Bill Piercy, le président, qui travaille à l'entreprise depuis ses tous débuts, est chargé de l'ingénierie et de la production.

« Le secret de notre réussite, c'est notre expertise. Notre main-d'oeuvre est réduite, mais nous avons sous la main une des sources d'aluminium les plus fiables et les moins chères au monde », estime M. Challenger.

Airchime exporte environ 75 % de sa production et assure ses créances sur l'étranger grâce à une assurance-crédits l'exportation de la Société pour l'expan sion des exportations (SEE).

M. Challenger ajoute : « Le pr gramme de la SEE nous aide énormém dans nos activités à l'étranger. Pour ce q est de l'exportation en général, j'estim qu'une entreprise qui n'exporte pas fini par connaître de graves problèmes. S limiter au marché canadien, c'est mett tous ses oeufs dans le même panier ».

En plus de leur utilisation dans les se teurs ferroviaire et maritime, les averti seurs et les sirènes Airchime se retrouve dans plusieurs industries pour prévenir l travailleurs en cas d'urgence et, notar ment, pour annoncer des opérations dynamitage.

Il y a plusieurs années, aux termes d'u convention internationale, il a été déci que les navires devraient être dotés sirènes différentes selon leurs dimensior Airchime se conforme à cette conventi pour la fabrication de ses sirènes.

« Cela va même plus loin », nous pr cise encore M. Challenger. « L'ima d'un navire est souvent associée au son sa sirène, et si son propriétaire y tient, voudra se procurer la meilleure sirène q existe. Ce sont des instruments de musiq aux applications industrielles et l armateurs en sont particulièreme conscients. »

Les sirènes Airchime parent la plupa des navires de la marine canadienne et grand nombre de ceux de la mari américaine.

Un des problèmes qui se pose dans fabrication des avertisseurs pour les pétr liers géants est celui des essais. Airchir possède de l'équipement d'essai à s usine de Burnaby, mais lorsqu'il s'agit faire des essais en plein air, elle utilise terrain d'une entreprise d'exploitati forestière dans un coin reculé de l'Île Vancouver.

« Ce terrain est suffisamment éloig de toute civilisation et nous pouvons faire retentir nos sirènes à loisir », M. Challenger.

Quelqu'un s'est-il déjà introduit sur terrain pendant l'essai d'une sirène pétrolier géant?

« Pas à ma connaissance », répo M. Challenger, « Et si c'est arrivé, il a prendre ses jambes à son cou et d encore se demander de quel animal il pe bien s'agir! »



Bill Piercy, président de Airchime, procède à l'essai d'une sirène Airchime de modèle KM, dans la salle anéchoïque de son entreprise.

6&5
travaillons ensemble
working together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officiel de votre choix le français ou l'anglais.

Un agent de la promotion commerciale
siège social ou des succursales régio-
les de la SEE se fera un plaisir d'exa-
iner les besoins de cautionnement et
assurance-crédit des exportateurs, et de
ır fournir un spécimen des documents
quis par la SEE.

La Chambre de Commerce Internatio-
le a deux publications intéressantes:
Règles uniformes pour les garanties
ntractuelles » (réf. 325, à 4 $) pour
iformiser les documents de cautionne-
ent parmi les utilisateurs, et un « Guide
l'arbitrage » (réf. 382, à 25 $) sur
question de l'arbitrage que nous ne
ouvions qu'effleurer dans un article aussi
urt. On peut obtenir ces deux publica-
ns à l'addresse suivante:

omité canadien
hambre Internationale de Commerce
ite 1630
30, Côte Beaver Hall
ontréal (Québec)
2Z 1T2
l. : (514) 866-4334

ccords de financement

uite de la page 2)

ntario, destinés à Petroleum Air Ser-
ces, du Caire, en Égypte. L'accord
t garanti par la Banque nationale de
Égypte.

• Une ligne de crédit de 15 millions de
ollars américains avec la Banque bulgare
commerce extérieur, en vue d'amé-
orer la position concurrentielle des
portateurs canadiens de biens d'équipe-
ent et de services en Bulgarie, en four-
ssant à leurs acheteurs un mécanisme
crédit simple et facile d'accès par
ntremise de cette banque. (La SEE
time que cette ligne de crédit appuiera
incipalement des contrats de ventes à
exportation de petite et moyenne impor-
nce. Les contrats seront examinés indi-
duellement.)

• Un accord de financement de
2,9 millions de dollars américains en vue
appuyer la vente de deux avions Dash-7
d'accessoires à Inex Adria Airways, de
Yougoslavie, par de Havilland Aviation
Canada Ltée, de Downsview, en
ntario. (En vue d'appuyer cette vente,
SEE a acheté à forfait des billets à ordre
bellés en francs suisses et en marks
llemands, qui sont garantis par la
jubljanska Bank, de la Yougoslavie.)

• Un accord de financement de 1,1 mil-
on de dollars américains en vue d'ap-
uyer une vente d'équipement, destiné à
finera del Norte, S.A. (MINERA), du
lexique, par la Compagnie Générale
lectrique du Canada Limitée, de Mont-
al; Sybron Canada Ltd. et Taylor
nstruments Division, de Toronto; et
tephens-Adamson, une division de Allis-
halmers Canada Inc., de Belleville,
ntario. (Cet équipement comprend des
ispositifs de commutation, des postes
intermédiaires de transfert automatique ainsi que de l'équipement et des instruments électroniques. L'emprunteur, Fundidora Monterrey, S.A. (Fundidora), est une aciérie intégrée qui appartient en grande partie à l'État; elle est également la société mère de Minera.)

• Un prêt de 720 000 dollars américains en vue d'appuyer la vente de huit tableaux d'affichage graphique de Cusco Industries Inc. (CUSCO), de Montréal, destinés à la Comision Federal de Electricidad (CFE), du Mexique. (La CFE est l'organisme public décentralisé chargé de la production, du transport et de la distribution de l'énergie électrique au Mexique.)

• Une affectation de 128 656 dollars américains, aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israël, en vue d'appuyer la vente par Ceeco Machinery Manufacturing Limited, de Concord, Ontario, de deux câbleuses à double tors destinées à Datic Cable Works Ltd., de Haifa, Israël.

« Risquez avec assurance »

Ateliers à Montréal et à Toronto

Tout comme d'autres organismes de crédit à l'exportation, la SEE a connu une augmentation considérable du nombre et de la valeur des sinistres réglés en 1983. Cette augmentation témoigne des risques inhérents aux opérations à l'exportation dans la conjoncture actuelle.

En vue de cerner le sujet, les succursales régionales du Québec et de l'Ontario de la SEE offrent chacune un atelier « Risquez avec assurance ». Les points abordés portent sur le type, l'envergure et la gestion des risques dans les années 80. M. François Jeanjean, économiste en chef de la SEE, connu pour son franc-parler à ce sujet, sera présent aux deux séminaires pour discuter des cas de remboursements et des prévisions dans les différents marchés en matière d'évaluation et de gestion des risques.

L'atelier de la succursale du Québec, présenté en collaboration avec la Chambre de commerce de Montréal, aura lieu au Centre Sheraton, le mardi 10 avril, de midi à 15 h. Les frais d'inscription sont de 25 $ par personne et les chèques doivent être libellés et envoyés à l'ordre de la Chambre de Commerce de Montréal, 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal (Québec) H2Z 1S9. Pour plus de renseignements au sujet de l'atelier ou de l'inscription par l'entremise de la Chambre de Commerce de Montréal, veuillez communiquer avec la succursale régionale de Montréal au (514) 878-1881.

L'atelier de la succursale régionale de l'Ontario aura lieu à Toronto, le mercredi 11 avril, de 12 h 30 à 17h, au Hilton de l'aéroport. En plus de M. Jeanjean, M. William Coleman, directeur général du Canada-China Trade Council, discutera des possibilités d'ouverture sur le marché chinois. Les frais d'inscription sont de 25 $ par personne. Afin de faciliter la discussion, cet atelier ne s'adresse qu'à un nombre limité de participants. Nous vous conseillons donc de vous inscrire à l'avance en téléphonant à la succursale régionale de l'Ontario à Toronto, au (416) 364-0135 et en faisant parvenir la fiche d'inscription ci-jointe, accompagnée d'un chèque de 25 $ à l'adresse suivante : Bureau régional de l'Ontario, SEE, C.P. 810, 150, rue York, Toronto (Ontario) M5H 3S5.

RISQUEZ AVEC ASSURANCE
FICHE D'INSCRIPTION

(Toronto—le mercredi 11 avril 1984)

Veuillez libeller votre chèque à l'ordre de la SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS et le faire parvenir à l'adresse suivante :

Bureau régional de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
150, rue York
C.P. 810
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél.: (416) 364-0135



Nom : _____

Titre : _____ Tél. : ( ) _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

_____

émettre une police bancaire. Lorsque la SEE délivre une assurance de caution de soumission ou de caution de bonne fin à une banque, celle-ci sera remboursée intégralement si un appel est fait sur les cautions, pour quelque raison que ce soit.

La SEE garde un recours contre l'exportateur pour 10 % de co-assurance, ou pour le plein montant, si l'appel est justifié; si celui-ci est valable (par exemple, lorsqu'il est causé par une mauvaise exécution du contrat), la SEE exercera alors son recours.

Les exportateurs ont constaté que, tant qu'ils maintiennent une saine gestion de leurs finances et de leurs opérations, les services d'assurances de la SEE leur permettent d'entreprendre des projets qu'ils auraient dû, sinon, abandonner.

Lorsque l'exportateur demande une police bancaire, il doit s'attendre à ce que la SEE pose certaines questions particulières, en plus de celles que demande normalement toute compagnie d'assurances :

1. Expérience, capacité et antécédents de l'exportateur
2. Capacité technique et financière de l'exportateur pour entreprendre le projet
3. Fonds suffisants pour les frais de mobilisation, les dépôts et autres paiements, afin de maintenir un fonds de roulement adéquat
4. Négociation, par l'exportateur, de bonnes modalités et de bons documents de contrat et de caution
5. Possibilité, pour l'exportateur, d'obtenir des cautions supplémentaires de ses sous-traitants, le cas échéant.

L'exportateur devra demander à la SEE et à sa banque de lui fournir une évaluation des coûts; celle-ci devra être prise en considération lors du calcul du prix contractuel. En calculant les prévisions d'assurance, de garantie, de financement et de frais bancaires, l'exportateur dispose d'une soumission plus concurrentielle que celle qui ne comprendrait qu'une somme forfaitaire (généralement surestimée) pour des éventualités.

L'exportateur ne devrait pas négliger les exigences de caution au début de sa stratégie de commercialisation et de ses entretiens; il devrait au contraire en négocier les modalités, comme pour toute autre clause contractuelle; par exemple, essayer de réduire la caution exigible sur demande au minimum, ou l'échanger pour une caution de sécurité ou des cautions conditionnelles, sous réserve de procédures d'arbitrage mutuellement acceptables.

Il est très souvent sage de négocier des cautions de paiement anticipé dont le montant diminue au fur et à mesure que les obligations contractuelles sont remplies. Ces diminutions se justifient, par exemple, lorsque les marchandises sont expédiées dans un certain laps de temps ou lorsque les services sont rendus progressivement. Vous devriez vérifier ce point avec votre banque. La plupart des banques acceptent de délivrer des cautions de paiement anticipé, puisque le processus peut être aussi automatique qu'une lettre de crédit documentaire. Il faut toutefois se rappeler que les banques n'acceptent pas toujours de délivrer des cautions qui exigent qu'elles prennent position. L'exportateur doit s'assurer que les documents nécessaires pour diminuer la responsabilité de la caution, par exemple, sont clairement rédigés, sans risque de malentendu ou d'interprétation.

L'exportateur doit s'assurer que son contrat est complet et bien rédigé. Ainsi, une clause de « Force majeure » bien rédigée aidera beaucoup la SEE à déterminer si un appel est justifié ou non. Le contrat doit prévoir quand les travaux peuvent s'arrêter lorsque le cas de force majeure persiste et qu'il empêche leur reprise.

Dans quel autre cas peut-il y avoir un appel abusif? Le Canada peut interdire l'exportation du produit; les licences d'exportation peuvent être annulées; le pays de l'acheteur peut interdire les importations canadiennes, entrer en guerre, être aux prises avec une guerre civile, exproprier ou nationaliser l'acheteur ou sa banque, ou faire un appel sur les cautions en cours. L'acheteur peut annuler le contrat ou se contenter de faire un appel abusif sur les cautions pour toutes sortes de raisons, ou simplement pour avoir de l'argent. La SEE peut assurer jusqu'à 90 % des pertes attribuables à ces genres d'appels.

Certains pays incluront dans leur appel d'offres un exemplaire du libellé « officiel » des cautions qu'ils exigent de l'exportateur. Dans ce cas, celui-ci devra accepter le libellé tel quel pour obtenir le contrat. Il est toutefois recommandé d'inclure une clause d'appel dans le document de la caution exigeant qu'une lettre de demande soit envoyée à la banque, avec justification à l'appui. Il ne faudra pas non plus accepter que la caution expire après la date d'exécution du contrat.

Sauf indication contraire, la SEE fournit ses services de caution de soumission sans obligation d'offrir d'autre appui sous forme de caution ou d'assurance-crédit si le contrat est accordé. La SEE doit répondre rapidement aux demandes de caution de soumission et l'exportateur ne peut généralement pas fournir tous les renseignements nécessaires pour envisager une caution de contrat au moment de la soumission. Il devrait cependant demander une assurance-crédit et toute assurance ou garantie de caution concernant le contrat, et ce, dès qu'il possède les renseignements pertinents.

Les services d'appui de cautions de la SEE

Si vous êtes un exportateur canadien qui cherchez à obtenir des contrats à l'étranger, les services d'appui de cautions que vous offre la SEE peuvent vous être utiles.

Assurance-cautions de soumission

L'assurance-cautions de soumission couvre entièrement les cautions de soumission contre tout appel abusif de l'acheteur et contre certains appels découlant de mesures gouvernementales unilatérales dans le pays de l'acheteur.

Police garantie-cautions de soumission

Ce service garantit à votre banque d'être remboursée intégralement par la SEE, si un appel est fait sur les cautions assurées, pour quelque raison que ce soit. La SEE concluera un accord de recours avec l'exportateur, tel que précisé dans l'article « Notre point de vue sur les cautions ».

Assurance-caution de bonne fin

Ce service protège contre les appels abusifs et les risques politiques, comme pour les cautions de soumission ci-dessus. Il couvre les cautions inconditionnelles de bonne fin et de paiement anticipé et est habituellement fourni avec une assurance-crédits couvrant les paiements à recevoir sur les contrats.

Garantie-caution de bonne fin

Votre banque est assurée d'être intégralement remboursée si un appel est fait sur une caution assurée de bonne fin ou de paiement anticipé, pour quelque raison que ce soit. La SEE aurait alors un recours contre l'exportateur.

Assurance-cautionnement

Si vous avez réussi à négocier une caution de sécurité plutôt qu'une caution inconditionnelle exigible sur demande, mais avez encore des difficultés à convaincre votre société de cautionnement d'émettre la caution ou de se lancer dans des opérations à l'étranger, la SEE est peut-être en mesure de vous aider. Nous pouvons vous offrir certains genres de garanties bancaires ou partager certains risques avec votre société de cautionnement. (Ce service n'est pas mentionné dans l'article « Notre point de vue sur les cautions », qui traite des cautions de déchéance.)

Notre point de vue sur les cautions

ar Michael J. Dobbin

l est certain que l'exportation est un moyen de croître et de prospérer pour eaucoup d'entreprises canadiennes. Les hemins de l'exportation sont toutefois emés d'embûches pour les débutants, et armi tous les risques éventuels, on trouve le problème des cautions exigibles ur demande.

De plus en plus, les acheteurs étrangers xigent ce genre de caution dans leurs ppels d'offres. Si vous avez soumissionné t décroché un contrat pour exporter des iens et des services, vous retrouverez, ans les exemples suivants, certaines xigences auxquelles vous avez dû vous lier.

Un exportateur, vivement intéressé à énétrer un pays du Moyen-Orient, nous éclare qu'il peut fournir exactement le enre de biens et de services que l'ache- ur recherche, mais que les cautions emandées le rebutent quelque peu. De ait, l'acheteur lui demande une caution e soumission de 5 % et une caution de onne fin de 10 % au moment de l'adju- ication du contrat. L'exportateur, quant lui, demande un acompte de 20 % pour ouvrir les frais de mise en route et de obilisation, mais l'appel d'offre exige ue les paiements anticipés soient garan- s par une caution de bonne fin d'un ontant égal. Ces cautions sont incondi- onnelles. Nous les appelons des cautions xigibles sur demande, que l'acheteur peut ncaisser sans réserve.

En fait, dans la conjoncture actuelle, le ait d'exiger ces cautions n'a rien d'extra- rdinaire. Vous connaissez sans doute le roblème, mais êtes-vous au courant des ervices d'assurances et de garanties que SEE peut vous offrir pour réduire vos sques de pertes?

Avant les récentes modifications à la Loi sur l'expansion des exportations, SEE pouvait accorder une protection mitée sur les cautions de soumission, ais uniquement au moyen d'une garan- e bancaire. Depuis cette année, elle offre ne assurance pour les cautions de sou- ission, à la fois pour les exportateurs t leurs banquiers, qui remplace son ncienne garantie-caution de soumission t dont les mécanismes sont fort sem- lables à sa couverture de caution de onne fin et de restitution d'acompte, que e nombreux exportateurs connaissent éjà. Les exportateurs se trouvent ainsi rotégés contre les appels injustifiés ou busifs de cautions de soumission, avec couverture supplémentaire d'une police e garantie, le cas échéant. Nous recom- andons aux exportateurs de communi- uer avec leur banque ou avec la SEE dès qu'ils savent qu'on leur demandera des cautions, afin d'être sûrs de les obtenir et de bénéficier de la protection dont ils ont besoin.

Pendant les années 70, la SEE et d'autres organismes d'assurance-crédits dans les principaux pays exportateurs ont établi des programmes contre les appels abusifs de cautions exigibles sur demande. À l'heure actuelle, les cautions en cours sont nombreuses. Le danger demeure cependant, bien que lointain, qu'un pays ou un bloc politique décide de faire un appel abusif de cautions en cours pour des raisons politiques. Certains pays ont des lois permettant de prolonger les cautions jusqu'à 10 ou 15 ans après la date d'expiration du contrat. Dans certains pays, il y a des acheteurs qui inscrivent leurs cautions comme actifs à court terme dans leur bilan, probablement parce qu'elles sont payables sur demande.

De nos jours, les exportateurs sont particulièrement sensibilisés à la situation politique et économique précaire qui prévaut sur de nombreux marchés étrangers. Plus il apprennent à connaître ces marchés, plus ils découvrent des différences considérables dans les critères d'intégrité commerciale et les normes politiques à travers le monde. Ils se rendent compte que les marchés et les règlements peuvent changer subitement. Sachant tout cela, il est presque inconcevable que des exportateurs puissent demeurer sans protection contre les risques d'appels abusifs ou injustifiés de cautions exigibles sur demande, alors qu'ils peuvent s'assurer contre ce risque.

En 1983, dans le seul cadre de ses services de cautionnement, la SEE a émis 55 polices d'assurance et garanties pour appuyer des cautions d'un montant global de 144,710,100 dollars relativement à des contrats à l'exportation de plus de 1,5 milliard. Les exportateurs nous disent qu'il n'est pas rare que des entreprises qui soumissionnement à l'étranger aient plus de 10 cautions en cours. Comme certaines soumissions peuvent comporter jusqu'à cinq pour cent de la valeur du contrat, le passif éventuel s'en ressent. Si on ajoute à cela les cautions de bonne fin plus importantes et autres éventualités, on se rendra très vite compte des nombreux avantages que représentent les services d'assurance de la SEE pour les cautions de soumission et de bonne fin.

Même lorsque l'exportateur a signé un contrat et fourni les cautions demandées, il doit examiner attentivement les clauses dont les cautions sont assorties.

Prenons l'exemple d'un contrat stipulant qu'un exportateur britannique sera payé par lettre de crédit confirmée irrévocable. Il doit fournir une garantie de bonne fin de 10 %, ce qu'il fait, sans toutefois prendre la précaution d'obtenir la lettre de crédit en échange. Il refuse d'expédier les marchandises tant qu'il n'a pas reçu la lettre de crédit en paiement, si bien que l'acheteur fait un appel sur la caution. L'exportateur essaye, mais en vain, de convaincre la justice britannique d'empêcher sa banque de payer le montant de la caution à l'acheteur, ou à la banque de celui-ci.

Forts de notre expérience, nous pouvons maintenant recommander aux exportateurs de prendre certaines précautions dans des cas semblables. Si un contrat entre en vigueur sur présentation d'une lettre de crédit en échange d'une caution de bonne fin, l'exportateur doit s'assurer que la caution soit rédigée, ou que sa délivrance soit conditionnelle, de telle sorte qu'elle ne puisse pas être appelée jusqu'à ce qu'il reçoive la lettre de crédit demandée, avec des conditions de paiement acceptables.

Si la caution est une contre-garantie d'un paiement anticipé, l'exportateur doit prendre les mêmes précautions pour s'assurer que la caution n'est pas émise ou encaissable jusqu'à ce qu'il ait reçu le paiement anticipé, conformément au contrat. Il devra prendre les mêmes précautions lorsqu'il négociera les conditions d'un contrat et s'assurer que sa banque et l'acheteur s'entendent sur le libellé de la caution, qui devra être conforme aux ententes conclues.

Les acheteurs demandent souvent que la caution exigible sur demande soit délivrée par une banque locale. Généralement, la banque de l'exportateur au Canada préférera choisir la banque avec laquelle elle transige dans le pays de l'acheteur. La banque étrangère peut toutefois ne guère se préoccuper du contrat ou des parties contractantes, car elle compte sur la contre-indemnisation de la banque canadienne qui, elle, compte sur son accord d'indemnisation avec l'exportateur. La dette éventuelle dont la banque de l'exportateur peut tenir compte en calculant sa ligne de crédit ou le financement dont il a besoin peut grossir au point de restreindre la capacité de l'exportateur de fournir des cautions pour des contrats à l'exportation. Sa banque peut alors vouloir une couverture supplémentaire. À cette étape, l'exportateur devrait demander une police bancaire à la SEE pour ses cautions assurées.

La SEE ne demande pas à l'exportateur de se surcharger de responsabilités. Si elle estime qu'il a la compétence technique et professionnelle voulues pour exécuter le travail supplémentaire que ces cautions exigent, et qu'il est qualifié dans certains autres domaines, la SEE pourra lui

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît 10 fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Décisions du conseil en février

À sa réunion de février, le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations d'assurance-crédit et de financement à l'exportation venant appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 342,6 millions de dollars américains, destinées à 34 pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 25 200 années-personnes au Canada et intéresseront 54 exportateurs et principaux fournisseurs.

Les opérations portent sur la vente des biens et services suivants : concentrés de zinc et de plomb; papier journal; pâte de kraft de feuillu; biens et services pour la conception et la construction d'immeubles; locomotives, moteurs diesel et pièces de rechange.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances et des prêts à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Nominations et remaniement à la SEE

Dans le dernier numéro d'*Actualités de la SEE*, nous avons annoncé la nomination de M. Roger Paquette au poste de vice-président du Groupe du Financement à l'exportation. Il succède à M. Martin Bakker, devenu vice-président des Services.

La SEE a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Peter Foran, anciennement directeur du Service du Pacifique, au poste de vice-président adjoint de la Division de l'Amérique du Sud, qui remplacera M. R. Paquette dans ses anciennes fonctions. M^me^ Sara Healy, anciennement directrice du Service des États-Unis et des Caraïbes, succédera à M. P. Foran à titre de directrice du Service du Pacifique.

M. Brian Dobson est entré à la Société le 27 février 1984 en qualité de directeur du Service des États-Unis et des Caraïbes.

En outre, pour mieux répondre aux débouchés à l'exportation croissants que présente le marché asiatique, le Service de l'Asie de la SEE a été divisé en deux secteurs : Asie du Nord et Asie du Sud. La SEE entend ainsi répondre plus rapidement et efficacement aux besoins des exportateurs et étudier, de façon plus approfondie, les stratégies de commercialisation qui permettront à ceux-ci de percer sur ce marché.

Dirigé par M. Eric Siegel, le Bureau de l'Asie du Nord englobe les pays suivants : Chine, Corée du Nord, Corée du Sud, Hong Kong, Japon, Macao, et Taïwan. Le Bureau de l'Asie du Sud est dirigé par M. Don Curtis et comprend les pays suivants : Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Brunei, Inde, Kampuchea, Laos, Malaisie, Maldives, Népal, Pakistan, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande et Viet Nam.

La liste des « Noms et adresses utiles aux exportateurs », qui apparaît en page 10, tient compte de ce remaniement et des nominations susmentionnées.

L'augmentation des primes traduit les risques présents sur les marchés mondiaux

Alors que les marchés mondiaux s'efforcent encore de sortir de la récession économique, les risques commerciaux et politiques accrus menaceront toujours les exportations. L'augmentation importante des sinistres que connaissent tous les organismes de crédit à l'exportation dans le monde illustre la réalité de ces risques. Cette hausse des sinistres a alourdi les frais commerciaux, ce qui a entraîné une augmentation des primes. La SEE ne fait pas exception à cette règle.

Les primes des polices globales à court terme de la SEE augmenteront le 1^er^ avril 1984 et s'appliqueront aux polices dont la couverture entre en vigueur à cette date.

Les nouveaux taux de primes varient de 5 % à 15 % et témoignent de l'augmentation des risques sur les marchés mondiaux, selon les pays dans lesquels les exportateurs font affaire. Ainsi, les exportateurs qui vendent dans des pays dont la solvabilité est établie ne seront pas pénalisés. Pour ceux qui répartissent judicieusement leurs risques, l'augmentation des primes sera minime.

Comme la SEE l'avait prévu à la fin de 1982, les règlements de sinistres ont continué d'augmenter pendant toute l'année 1983; ceux-ci ont plus que triplé depuis 1982, passant de 9,1 millions à 29,2 millions de dollars. Ces règlements élevés signifient que la Société a dû et devra payer encore plus de sinistres par rapport aux primes qu'elle reçoit.

Comme il y a eu une hausse importante des sinistres découlant de pertes commerciales, la SEE s'attend à une baisse de ses recouvrements, étant donné que les sinistres commerciaux ont toujours été moins souvent recouvrés que les sinistres politiques.

Malgré cette hausse des sinistres, la SEE s'en tire très avantageusement par rapport à ses homologues d'autres pays et a réussi à minimiser l'augmentation de ses taux de primes.

Si on compare les taux moyens de primes de la SEE à ceux des autres membres de l'Union de Berne, l'Union d'assureurs des crédits et investissements internationaux, ils demeurent très concurrentiels.

La dernière augmentation des taux de primes de la SEE remonte à juillet 198[illegible].

Accords de financement signés récemment

La SEE a signé récemment six accords de financement qui viennent appuyer ces ventes de biens et services canadiens destinés à l'Égypte, la Bulgarie, la Yougoslavie, le Mexique et Israël. L'accord de financement signé avec la Bulgarie est une ligne de crédit de 15 millions de dollars américains. Ces accords sont les suivants :

• Un accord de financement de 31,5 millions de dollars américains en vue d'appuyer la vente de cinq avions Dash-7, de pièces de rechange et de services de soutien, par de Havilland Aviation du Canada Limitée, de Downsview,

(Suite à la page)

Dans ce numéro

Ateliers « Risquez avec assurance » 5
Airchime Manufacturing Co. Ltd.— Une réussite à coups de trompe 5
Débouchés à l'exportation au Mexique 7
Nouvelle ligne de crédit 9
Nomination de nouveaux administrateurs au Conseil de la SEE 9
Noms et adresses utiles aux exportateurs 0

ACTUALITÉS DE LA SEE

ciété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. février/mars 1984

Notre point de vue sur les cautions



Cela a commencé au Moyen-Orient. Maintenant dans plusieurs pays, les acheteurs demandent des cautions sans réserve de soumission, de bonne fin et de paiement anticipé. Ces cautions peuvent non seulement faire l'objet d'appels injustifiés, mais également empiéter sur les ressources financières et nuire aux projets de l'exportateur.

La SEE peut-elle vous aider dans ces cas-là?

Voir l'article « Notre point de vue sur les cautions », qui commence à la page 3.

Government Publications

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. April 1984

CA1
T186
- E21



Canadian exporters—a highlight of 1983

In terms of overall Canadian economic performance, the achievements of Canadian exporters during 1983 continued to be a highlight with exports hitting the $90.9-billion level, up from $84.5 billion in 1982 and $83.8 billion in 1981. It was also an active and satisfying year for EDC.

See "EDC's in good shape," page 3.

Canada Post / Postes Canada
Bulk third class / En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

311283
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 10 times a year, by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Board approvals for March

At its meeting in March, EDC's Board of Directors approved insurance and financing transactions supporting potential export sales of $196.4 million to 28 countries.

Export sales which will result if insured sales are finalized will create or maintain an estimated 5,642 person-years of employment in Canada and will involve two exporters. Person-year figures for financing activity are not available.

The transactions include the sale of asbestos, newsprint and pulp, and goods and services for the modernization of a pulp and paper plant and sawmill.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time for reasons of commercial confidentiality. While the board has approved insurance and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed four financing agreements totalling US$ 4.0 million to support sales of Canadian capital goods and services to Colombia, Chile, Israel, and Mexico.

The agreements are as follows:

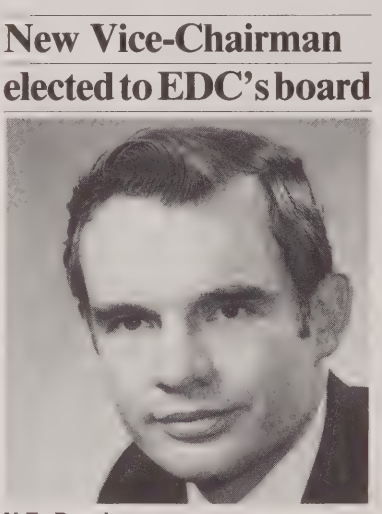
• a US$ 2.88-million financing agreement to support a sale by O & K Orenstein & Koppel Inc. of Dundas, Ont., to Carbones del Caribe S.A. of Colombia. (EDC will lend US$ 2,448,000 to support the sale and The Royal Bank of Canada (Barbados) Limited, US$ 432,000. The sale involves the supply of three RH-75 hydraulic excavator shovels and three RH-12 hydraulic excavators. The agreement is guaranteed by Cementos del Caribe S.A. of Colombia.)

• the forfaiting (purchase) of 10 promissory notes totalling Can.$ 694,931 to support the sale of a cylinder mold and accessories by Ingersoll-Rand Canada Inc. of Montreal, to Compania Manufacturera de Papeles y Cartones S.A. of Chile. (The notes are guaranteed by Banco Industrial y de Comercio Exterior of Chile.)

• a US$ 329,800 allocation under a line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Israel to support a sale of injection molding equipment by Lican Developments Ltd. of Windsor, Ont., to Techen Enterprises of Israel

• a US$ 247,107 allocation under a line of credit agreement with Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext) of Mexico to support the sale of a video and audio routing switcher and video distribution equipment by Canamex Electronics Limited (Canamex) of Willowdale, Ont., to Corporacion Mexicana de Radio y Television, S.A. de C.V. (CMRT) of Mexico.

New Vice-Chairman elected to EDC's board



V.E. Daughney

EDC is pleased to announce the recent election of Mr. V.E. Daughney as Vice-Chairman of its Board of Directors.

Mr. Daughney was appointed to EDC's Board of Directors in October 1979 and has been Chairman of its Audit Committee since April 1981.

He obtained his Bachelor of Business Administration from the University of New Brunswick in 1961 and his Masters of Business Administration from the University of Western Ontario in 1966. He has been a Chartered Accountant since 1964.

Mr. Daughney is President of First City Trust Company in Vancouver and has served as President and Director of the United Trust Company, Great Northern Financial Corp., and Roxy Petroleum Ltd.

In this issue

Canparts Automotive Industries Ltd.—a success story

New EDC office opens in Calgary

EDC's requirements for export financing support

Marketing opportunities in Israel

Interest rate swap agreement—EDC's first 1

Export marketing seminar

The competitive and complex busines of export marketing will be the focu of a seminar to be held in Banff, Alberta May 13-19, 1984. Organized by the Bani Centre School of Management, th Export Marketing Management prograr has been designed to improve the skill and knowledge of individuals and organ izations encountering the unpredictabl international export marketing condition of the turbulent '80s.

Participants are guided through a phases of export marketing from th initial decision to compete through t cultural considerations, potential pitfall contracts, selecting foreign agents, and host of other variables.

Developed to fill the need within Cana dian industry for export marketing skill the seminar is conducted by a prominer faculty with international experience. I addition, guest speakers share their expe tise and knowledge in areas of speci interest.

The course director is Henry Thie President of H.E. Thiel and Associate a senior partner in Hill-MacNaughtor Thiel and a director of Public Affai International. Other faculty members ar V. Neill Martin, Vice-President, Marke ing, of Global Trading Inc. (the inte national procurement/trading arm of th Lavalin group); and Talaat Abdel-Malek professor of International Business at th University of Calgary, who has been ir volved in management developmer work, both in consulting and training, fo the past 20 years.

Registration forms and further info mation on the seminar can be obtained b contacting Dr. Syd Minuk, Prograr Manager, The Banff Centre School o Management, P.O. Box 1020, Banf Alberta, T0L 0C0, (403) 762-6129 o 762-6124.

EDC's in good shape



The value of export transactions supported, in 1983, by EDC's services, totalled $4.57 billion. According to EDC's Annual Report, this dollar volume translates into the creation or maintenance of an estimated 142,000 person years of employment throughout Canada.

Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President of EDC, in the report which was tabled in the House of Commons recently, notes that although EDC "entered 1983 under continued general conditions of economic uncertainty, potential financial adversity, and tough competition . . . 1983 was an active and satisfying year for the corporation. The volume and quality of business have been maintained. EDC is in a healthy financial condition." Mr. Cloutier says that EDC's objectives and plans reflect the optimism that EDC's performance will continue to be healthy and that it can extend the quality of its services to develop Canadian exports.

With respect to financial performance, corporate assets increased to $6.063 billion at year end from $5.282 billion at the end of 1982 and corporate earnings were $2.0 million for 1983 compared to $1.1 million for 1982. Mr. Cloutier points out that although these positive earnings have maintained EDC's unbroken record of profitability, they continue the low trend of recent years, which is the result of the high interest rates and the high cost of funds that have characterized the past few years. The commitments and funding which EDC had to make to be competitive during the very high interest rate period is expected to depress earnings for several years. Mr. Cloutier says that "the positive earnings achievement is, however, a source of satisfaction. It stems from the application of the commercial principles by which EDC operates its business." By optimizing revenues wherever achievable and by keeping its services competitive internationally for Canadian exporters, EDC has been able to meet its objective of covering its costs.

The total volume of EDC's insurance and guarantee services reached a new record of $3.897 billion in 1983, up significantly from $2.345 billion in 1982. This increase, says Mr. Cloutier, is an indication of the high level of risk in international markets. Of this business, $3.888 billion was for the corporation's account. There were 1,308 insurance policies and guarantees in force at the end of 1983 compared to 1,303 in force at year-end 1982. Global Comprehensive Insurance, which covers mainly short-term credit transactions, accounted for 824 of the policies and $1.610 billion of the total

volume done during the year. Specific Transaction Insurance, which covers individual medium-term credit transactions, did not increase in the number of policies issued but saw a major increase in terms of the value of business recorded: $1.768 billion in 1983 compared to $109.0 million in 1982.

On the financing side, as did EDC's counterparts throughout the world, the corporation experienced a decline in the total volume of export financing transactions concluded during 1983. The value of financing arrangements facilitated directly or indirectly by the corporation was $969.0 million compared to $2.504 billion during 1982. This decrease reflects the fact that EDC's export financing services apply predominantly to exports of manufactured capital goods and related services and it is this sector that was hard hit in the international recession.

Mr. Cloutier says that the corporation is continuing to emphasize financing services to support small to medium-sized export sales. Of the 45 transactions financed directly by EDC, 15, or 33 percent, were for transactions less than $1.0 million. With respect to lines of credit, EDC put 20 such lines in place, in 1983, with a total value of $234.6 million.

EDC does see signs of improvement in its level of activity for 1984 which, Mr. Cloutier says, will bring some increase in business during the coming year. There were 371 individual financing applications under consideration at year end, totalling $12.831 billion, as compared to 302 applications, totalling $9.223 billion under consideration at the end of 1982.

Loans signed, in 1983, by major product groups

(major domestic industrial sectors)

(thousands of dollars)

Engineering and trading services	$506,500
Communications and electronic equipment	244,170
Electrical equipment	88,646
Shipbuilding construction	39,858
Transportation equipment	36,685
Machinery	19,570
Non-residential buildings	15,928
Petrochemical equipment	15,555
Power plant equipment	1,914
General manufacturing	192
Total	**$969,018**

The debt problems in several of EDC's important markets have been a key issue for the corporation during the year. For Corporation and Canada Accounts combined, the amount of principal and interest rescheduled with borrowers was $66.0 million on loan payments due during 1983 as compared to $55.5 million in 1982. The Corporation Account portion of this rescheduling activity was $57.8 million in 1983, up from $28.0 million in 1982, but in the range of the $31.5 million rescheduled in 1981 and $69.2 million in 1980. At the end of 1983, the balance of all rescheduled loans outstanding on the Corporation Account was $215.3 million or 4.1 percent of total loan receivable assets. However, the total principal and interest overdue and subject to collectibility or rescheduling action was $140.9 million at the end of 1983, up substantially from the amount of $66.8 million at the end of 1982.

During 1983, EDC paid Canadian exporters $32.6 million in insurance claims, $29.2 million of which was on the Corporation Account. This was up substantially from claims paid in 1982 which was $9.1 million. This puts total claims outstanding and subject to recovery, on the Corporation Account, at $48.2 million compared to $25.2 million at the end of 1982.

Referring to the economic environment, Mr. Cloutier says that although Canada entered 1983 in a period of recession for world trade, there was some growth in international trade, however, the capital goods and major projects sectors continued to lag. While recovery seems to be under way and growth in trade should continue during 1984, that growth will be modest.

On the problem of international debt, Mr. Cloutier says that it is an issue that will continue for some time. Positive results have been achieved through international cooperation, and although significant amounts of debt are yet to be rescheduled and several countries can expect more debt-related problems, he says that the situation appears to be manageable. For its part, EDC followed a balanced policy of international responsibility and prudence, keeping in mind that these countries in difficulty required continuing flows of credit to manage their debts and that it was in Canada's interest to keep markets of strategic long-term importance open to Canadian exporters.

In the area of international financing as it relates to the use of export financing, Mr. Cloutier says that the Consensus Arrangement of the OECD, which is the main framework establishing financing terms and conditions, is bringing some control to the use of predatory financing. Changes to the arrangement, undertaken during 1983, should help to stabilize the relationship of costs and yields in export financing although EDC would like to see more improvement to the arrangement.

With respect to concessionary financing, EDC does not see it as a beneficial trade development practice since it eliminates the net economic benefit which would be accrued to the exporting country if it were not used. Mr. Cloutier says that this type of financing is, however, a competitive reality, and that when judged by the corporation and its shareholder, the Government of Canada, to be in the national interest, will be implemented to ensure that Canadian exporters are not at a disadvantage as a result of the policies of other countries. During 1983, several transactions received offers of financing to meet concessionary financing which, in total, exceeded $2.0 billion.

Drawing a distinction between the use of concessionary financing as a trade development device and the coordination of official development assistance and

Exports insured and guaranteed, in 1983, by commodity group

(thousands of dollars)

Services	$1,811,447
Forestry products	652,652
Minerals, metals, and chemicals	564,613
Other manufactured products	386,464
Machinery	183,144
Textiles, related products, and consumer goods	111,321
Transportation equipment	83,839
Agricultural and animal products	61,232
Electronic equipment	35,462
Total	**$3,890,174**
Underwritten under Authority of the Board of Directors	$3,887,281
Underwritten under Authority of the Government of Canada	$ 2,893

*Excludes Foreign Investment Insurance of $6,618

xport financing policies, Mr. Cloutier ys that "there has long been coopera- on between EDC and CIDA in struc- ring parallel financing operations to hieve effective coordination between the o organization's policy objectives in untries and on specific projects where ere is a valid conjunction of develop- ent assistance and export financing terests for both Canada and the foreign untry. The recently announced Aid- rade Fund should enhance and extend is coordination of policy and conjunc- n of interests between development and ade." During 1983, parallel financ- g undertaken with CIDA, involved 6.1 million of related CIDA financing mpared to $44.5 million in 1982. There e several projects under development in untries in which both EDC and CIDA ve an interest and these should lead to ldditional parallel financing in 1984.

On the corporation's relationship with shareholder, the Government of anada, Mr. Cloutier refers to it as being althy; he cites three examples of the vernment's support of EDC's activities. ne corporation's equity requirements ve been reached through the new capital id in by the government; this has meant at EDC has not had to restrict its ser- es because of lack of available funds. s well, in 1982 and 1983, the government ade provision for loss make-up pay- nts which were expected to be neces- ry as a result of the high interest rates ring 1981 and 1982. As it registered sitive earnings, the corporation has not d to use these provisions. Another indi- tion of shareholder support was the ablishment of the $180-million Special covery Fund. Although the fund has not been required to date, "its availability has allowed the underwriting of financing offers on some 20 transactions totalling $4.0 billion required to meet special conditions, including those that arise from the need to match concessionary financing by EDC's competitors."

For the coming year, Mr. Cloutier says that the corporation will continue to analyze its services for exporters as required to meet competitive developments. A primary objective is to implement improvements to several of EDC's insurance services to make them more effective and competitive. One area of emphasis for the corporation will be increasing the efficiency of operational coordination between EDC and other organizations whose responsibilities include contributing to Canadian export development. With respect to the private sector, EDC will put forth effort to help this sector in its desire to become more involved in Canada's export trade.

Insurance claims and recovery experience, 1979 to 1983

(thousands of dollars)

Policies written under the Authority of the Board of Directors

	1983	1982	1981	1980	1979
Claims outstanding at beginning of year	**$25,237**	$20,247	16,509	$ 8,847	$5,931
Plus claims paid	**29,241**	9,080	7,200	10,382	3,798
Less claims recovered	**5,610**	2,140	2,722	1,555	664
Less claims written off	**632**	1,950	740	1,165	218
Claims outstanding at year end	**$48,236**	$25,237	$20,247	$16,509	$8,847

Policies written under the Authority of the Government of Canada

	1983	1982	1981	1980	1979
Claims outstanding at beginning of year	**$1,032**	$1,032	$ 55	$283	$ 168
Plus claims paid	**3,314**	—	1,032	—	5,297
Less claims recovered	**—**	—	55	228	5,182
Less claims written off	**—**	—	—	—	—
Claims outstanding at year end	**$4,346**	$1,032	$1,032	$ 55	$ 283

Financial Highlights

thousands of dollars)		1983			1982	
Financial arrangements facilitated by EDC	**Corporation**	**Canada**	**Total**	Corporation	Canada	Total
Financing						
EDC financing	**$ 891,258**	**—**	**$ 891,258**	$1,736,508	$671,313	$2,407,821
Bank participation	**—**	**—**	**—**	202	19,125	19,327
Bank loans guaranteed by EDC	**5,676**	**—**	**5,676**	—	—	—
Other related bank loans	**36,014**	**—**	**36,014**	32,416	—	32,416
Related CIDA loans	**36,070**	**—**	**36,070**	44,500	—	44,500
Subtotal	**969,018**	**—**	**969,018**	1,813,626	690,438	2,504,064
Insurance and Guarantees	**3,888,137[1]**	**8,655**	**3,896,792**	2,039,561[2]	305,706	2,345,267
Total	**$4,857,155**	**$8,655**	**$4,865,810**	$3,853,187	$996,144	$4,849,331

[1] Includes $294,704 both financed and insured
[2] Includes $229,634 both financed and insured

"From that first order, we've never looked back."

Canparts Automotive International Ltd.

CAMBRIDGE, Ont.—Without foreign markets, particularly the United States, Canparts Automotive International Ltd. would sell only 20 per cent of its annual production of replacement disc brake pads for Japanese and European cars.

Canparts, which started production in March 1980, sells 80 per cent of its production in the United States and in 45 other countries around the world.

According to J.H. (Jim) Smith, chairman, the company has developed an asbestos-free brake pad using Du Pont Kevlar that has taken the international brake pad market by storm.

"Kevlar is the same material that is used in bulletproof vests, a sort of steel wool," he explains. "In addition to having the same performance as asbestos, it lasts twice as long. The secret of our pad is in the mixing of Kevlar with other ingredients."

William Bartels, president, says other companies are trying to make a Kevlar pad but the results have not been as satisfactory.

Canparts still makes asbestos pads to remain competitive with other companies but Mr. Smith says that the trend is away from their use. They already are banned in Sweden but the big push for substitutes is coming from the mechanics on the shop floors, who don't want to work with the material.

Mr. Smith, Mr. Bartels, and Arnold Salt, who is the plant manager, started the company in 1979 after the company for which they worked was taken over for a second time.

"We decided it was time we started working for ourselves instead of someone else," Mr. Smith explains.

"The three of us did the ground work and the planning and later a few others joined in," Mr. Bartels said. "We now have an eight-member management team."

"The secret was that everyone had a specialty and he did it," Mr. Smith explains. "As a result, we started production four and a half months after we broke ground for our plant."

André Gagnon is vice-president, sales, and handles the U.S. market; Bob Beaupré, vice-president, marketing, handles international sales.



Disc brake parts are being prepared for electrostatic painting.

The company had good luck in its early stages—an order for 100,000 sets (four pads to a set) from one company.

"That meant that while we had to do quite a bit of tooling, we didn't have to do as much as if we had had a number of small orders for different pads," Mr. Bartels explains.

The company produces replacement pads for 200 different makes and models of foreign cars, and weekly production runs about 250,000 pieces. The company is now manufacturing the lining segment for North American cars in a semi-metallic material and has committed to a domestic program for Canada which was to be introduced at the Automotive Industries Association's show in Montreal at the end of March 1984.

The company's markets include Europe, the Middle East, Asia, South and Central America, and the Caribbean. The company insures its foreign accounts receivable with export credits insurance from the Export Development Corporation.

"We have taken advantage of government programs and we have paid particular attention to cash management," Mr. Smith says. "Those things, plus the quality of our people and our products, have got us where we are. From that first order, we have never looked back."

New EDC office opens in Calgary

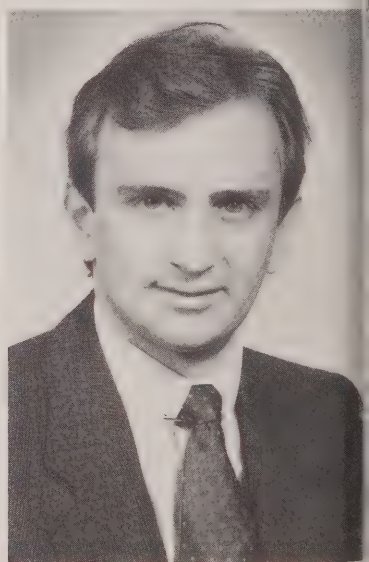
EDC is pleased to announce the ope ing of an office in Calgary, effecti April 16, 1984, and the appointment Richard McCorkindale as Manage Alberta Region.

The opening of the Alberta Regic Office will provide EDC with the oppo tunity to work more closely with th exporting community in Alberta and th enable the corporation to deliver its se vices more efficiently and effectivel Additionally, with an expected increase i the volume of export activity in Alberta EDC, through the office in Calgary, wi ensure that it is more easily accessible.

Mr. McCorkindale, prior to his ne appointment, was a Business Develo ment Officer in EDC's Vancouver offic he will continue to carry out that functio in Alberta. He welcomes the opportunit to work more closely with EDC's clien and others in the exporting environmer and to meet with potential exporters t discuss their needs and the services tha EDC can provide.

Effective April 16, Mr. McCorkinda will be located at the following addres

Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928



Richard McCorkindale

What you should know about EDC's requirements for export financing support

To use EDC's export financing services is not to simply know that such services exist. As with private financial institutions, EDC has basic criteria that must be met in order to qualify for EDC financing support. As well, the potential user of EDC's financing services must supply certain specified information. Based on EDC's criteria being met and the information supplied, export financing support may or may not be extended.

What should you know and expect when initiating an export transaction for which EDC export financing will be required?

What are EDC's basic criteria?

To qualify for EDC financing support, a sale must be an export transaction which would normally involve

- the export of goods out of Canada
- the manufacture, treatment, or serving of goods for, or the sale or leasing of goods to, a foreign customer
- the sale or licensing of any right in a patent, trademark, or copyright to a foreign customer
- the rendering to a foreign customer of any managerial, construction, technological, marketing, or other service and/or
- the purchase of Canadian goods in Canada by a person carrying on business in Canada for lease or use outside Canada.

The following sales are not eligible for export financing support:

- sales of used goods (although certain major refurbishing transactions may be considered
- sales of raw materials
- sales of commodities and consumable goods
- sales where commercial contracts contain discriminative provisions.

The transaction must bring benefits to Canada. Such benefits may include:

- a high degree of Canadian content
- the opportunity to enter a new market
- the opportunity for on-going sales (e.g., spare parts).

What will EDC want to know?

When you approach EDC for financing, you can expect to be asked to complete the following:

- an Application for Financing
- a Canadian Content Report.

The **Application for Financing** contains questions related to the export transaction, you, the buyer, the borrower, and/or the guarantor.

You will be asked to supply to EDC, *where appropriate*, your own financial statements and pro-forma cash flows and those of the buyer, the borrower, and/or the guarantor. If the proposed transaction involves a turnkey project, a copy of the feasibility study undertaken may also be requested.

While it is your responsibility to provide information on the borrower and/or guarantor, EDC will, where possible, attempt to acquire the necessary financial statements to assist you in providing a completed Application for Export Financing.

In the **Canadian Content Report**, you provide a breakdown of costs and sources of supply. This enables EDC to evaluate the proposed transactions in terms of the optimization of Canadian content.

All information that you submit to EDC is strictly confidential and is for internal evaluation only. Less detailed information is required for transactions up to Can.$ 1.0 million.

What happens next?

Using all the information accumulated, EDC undertakes an evaluation of the proposed export transaction. EDC reviews your financial and technical capabilities, the creditworthiness of the borrower/guarantor and country involved, and the available security.

Exporter financial capability—EDC utilizes standard banking tools to evaluate your financial capability. The extent of the analysis will vary depending on the relationship between the size of the company and the size of the transaction, the length of the disbursement period, and the payment terms.

Exporter technical capability—To evaluate your technical capability, EDC relies on your past experience, references, and/or a plant visit. Again, the extent of the analysis will vary depending on the size and complexity of the transaction.

Creditworthiness of export market countries—On an on-going basis and with a view towards maintaining an acceptable exposure in any particular market, EDC reviews the creditworthiness of export market countries.

Creditworthiness of the non-sovereign risk borrower—Analysis is also undertaken to determine the creditworthiness of a non-sovereign risk borrower. Using the financial statements provided, the extent of the analysis depends on the relationship of the size of the transaction to the size of the borrower, the borrower's technical capability and experience in the specific industry, and the security available to EDC.

Security—In the simplest of cases, where a sale is small and the borrower is large and financially sound, EDC would consider balance sheet financing. For more complex or larger transactions, mortgages, guarantees, assignments of contracts, or other forms of security may be required. Whatever the transaction, a security package is always structured in accordance with commercial principles and disciplines.

Criteria checklist

In providing financial support, the principal criteria applied by EDC to each transaction are as follows:

- the exporter's financial capability
- the exporter's technical capability
- the creditworthiness of the foreign borrower and country
- the nature and extent of security available
- the financial and economic soundness of the project
- the financial justification for the credit terms requested
- the level of Canadian material and labor content
- the economic benefits to Canada
- the expectation of future markets for Canadian exports in the geographical area concerned.

By knowing what EDC's criteria are prior to seeking EDC financing, *you* may be able to determine the feasibility of having your proposed sale financially-supported by the corporation. If you feel you meet the basic criteria, get in touch with EDC as soon as possible and get a head start on compiling the information that EDC will request.

For quick and easy reference, this article is available in brochure form from any of EDC's region offices or from Marketing Services at head office.

Market opportunities in Israel discussed at EDC workshop

Israel, like Canada, is dependent on export trade. In fact, the recovery that the Israeli government expects to happen, pivots around the success of export activity.

There is a bright spot according to Canada's Commercial Counselor in Tel Aviv: beginning in December, Israeli exports began to rise and there were three consecutive months of export increases. For Canadian exporters, this is significant—many of Canada's exports to Israel are tied to those Israeli industries which, in turn, export.

Opportunities now available in the Israeli market as well as three lines of credit that EDC currently has in place with three internationally active Israeli banks—Bank Hapoalim B.M., Bank Leumi le-Israel B.M., and United Mizrahi Bank Ltd.—were the subject of discussion at an EDC workshop held recently in Toronto.

Key speakers at the workshop were Mr. Z.W. Burianyk, Canada's Commercial Counsellor in Tel Aviv; Mr. Y. Ofek, Israel's Consul (Economic Affairs) in Canada; Mr. N. Simmonds, Executive Director, Canada-Israel Chamber of Commerce (CICC); Messrs. A. Barnoy, M. Gefen, and S. Messenberg, who are the Canadian representatives of the Bank Hapoalim B.M., Bank Leumi le-Israel B.M., and the United Mizrahi Bank Ltd., respectively; and Mr. R. Schofield, Vice-President and General Manager of the Ceeco Group, a Concord, Ontario, manufacturing concern, presently exporting under an EDC line of credit with Israel.

Israel, though, very small in geographical area and population, is considered by many countries to be a very interesting trade target. In 1983, Israel's imports were worth more than $8 billion. Canada's share was $103 million compared to $1.6 billion for the United States and $1 billion for West Germany. The point made by most of the speakers at the EDC workshop was that Canada, in general, does little to exploit the Israeli market. Canada's supply capability is little known and it was emphasized that Canadians must participate actively in promoting themselves as viable alternatives in the supply of capital goods and industrial machinery if they want to penetrate the Israeli market which offers export opportunities in a number of sectors.

Major sectors of Israeli export market growth include agriculture, textiles/clothing, and energy.

Agriculture—This sector has room for agriculture-related equipment sales, such as tractors, combines, and related forms of basic farm equipment. With respect to citrus fruit exports, as these continue to play a vital role in Israeli trade, it wou be expected that demand for fertilize packing equipment, and processi machinery, for example, will increase ov the next few years. In non-citrus agricu tural production, increased mechanizati and capital replacement seem a distin possibility in poultry processing as well the slaughter and processing of other me products.

Textiles/clothing—Israel has exp rienced phenomenal growth in exports textiles and clothing and their mark share in Western Europe has continued increase over a period characterized l massive entry into this export sector l Asian countries. The traditional hig quality of Israeli exports in this sector h been a major reason for their mark penetration. In this sector, there has be a relatively consistent pattern of equi ment purchases consisting of fairly evenl distributed imports of spinning, weavin knitting, and miscellaneous-related equi ment, for which Canada has supp capability.

Energy—Israel will probably expand i generating/distribution capacity in ord to support both anticipated consum needs as well as growing industrial usag Plans to convert from oil to coal-fire thermal electricity generating open up a area where Canadian penetration has be good in the power boiler end of th market. Related to this would be sales hardware, for example, switch gear an circuit breakers. It is in the energy sect where Canada's expertise may have strong potential role in the consultin field. In the workshop, Mr. Buriany

Lines of Credit in Israel

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (MARCH 31, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 4.6 million 2) 8 mos. (Oct. 26/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel	A. Barnoy Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575, 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9	suitable for short and medium-term transactions
ISRAEL Bank Leumi le-Israel B.M.	1) US$ 4.3 million 2) 8 mos. (Oct. 28/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Graniere International Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel	Mordechay Gefen Chief Representative Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1, Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9	suitable for short and medium transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3.4 million 2) 8 mos. (Oct. 13/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, South Tower Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4	suitable for short and medium transactions

ɔted that with the conversion of power ations to coal, there is a necessity for ɔal port development.

The advantages for the Canadian manufacturer exporting to Israel are ımerous. EDC's three lines of credit in ace in Israel provide financing for up to i percent of the contract price to purasers of Canadian capital goods and rvices. The interest rate, terms, and disirsement procedures have already been tablished, with the result that transacɔns will move more quickly than under conventional export credit loan.

Under EDC's lines of credit, the types goods that have been exported to Israel iclude galvanized steel buildings, offghway vehicles, farm combines, mainame computers, aircraft engines, heat adiant) boilers, airline reservation mputer terminals, cable twinning achines, side dump trailers, and teleion switching equipment.

In addition to the three lines of credit, DC has also in place financing arrangeents for specific projects in Israel. The ael Electric Corporation, Israel's vernment agency responsible for buildig and operating the nation's power genting plants, is building a new power nerating station (the Southern Power ation) which will have up to four genting units of up to 550 megawatts each. e units will be commissioned between 86 and 1990. EDC has two loan agreenents available for Canadian export sales respect of this project—a US$ 5-million loan with the Bank Hapoalim M. and a US$ 40-million loan with the nk Leumi le-Israel. Requests for alloions under these two loan agreements l be accepted until December 1985.

Also of potential interest to Canadian orters is that Oil Refineries Ltd. RL), owned in the majority by the State Israel, is building a new power genting station for its oil refinery at Haifa. e power station is scheduled to start up mid-1984. In addition, ORL is to barк on a modernization project for Haifa refinery which will require ee years to complete. EDC has a US$ 17.6-million loan agreement with nk Hapoalim B.M. available for Canadin exporters in respect of these two projs. Requests for allocations under this n agreement will be accepted until ober 31, 1984.

All contracts submitted to EDC for proval under any of the above financin arrangements must, of course, meet EDC's normal requirements, including ht of Canadian content. As is the case h any transaction that EDC may ance, exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of commercial discussions to ascertain the availability of and the conditions of financing under the respective financing agreements.

With respect to conducting business in Israel, it is important to note that Israel is a "westernized" country; the language of business is English and business practices follow Western tradition. Although it is not mandatory, it is recommended by the Canadian Counsellor in Tel Aviv, that the services of an agent be acquired. When you are doing business with the Israeli government, for example,

Doing business in Israel

Ceeco Machinery Manufacturing Limited

The Ceeco Group is privately owned, Ontario based, and is comprised of Ceeco Machinery Manufacturing Limited with offices and plant in Concord, Ontario; Syncro Machine Company with offices and plant in Perth Amboy, New Jersey; Dicomasa, a Mexican company with offices and plant in Mexico City; Wicama, an international sales group with offices in Aachen, West Germany; and licensees in the United Kingdom and Brazil.

Ceeco Machinery Manufacturing Limited, located in Concord, Ontario, is actively involved in the sales, design, and manufacture of rotating machines for the steel rope and electric cable industry. The company employs approximately 100 people, and has annual sales in the low eight figures, of which exports vary between 80 percent and 95 percent.

The plant in Concord manufactures a range of equipment which varies widely in both size and complexity. According to Richard Schofield, the company's vice-president and general manager, Ceeco is ahead of its international competition in the industries that it services; he notes the company's growth record of tripling sales volume in the past five years.

Ceeco formed its international sales group, Wicama, in Aachen, West Germany, in 1978. After initial concentration in areas more local to Wicama's base, it made contact with Ceeco's potential Israeli customers in 1979 and first quotations against serious enquiries were made in 1980.

Mr. Schofield notes that Ceeco "had exhibited at the International Wire Exhibition in Basle, Switzerland, in 1978 and 1980, and the fruits of all our previous endeavours began to show during late 1980 and early 1981." Wicama visited Israel early in 1981 and a number of return visits were made to Aachen to discuss various offers before Ceeco finally received a visit in Toronto from Cables of Zion, one of its potential major customers in Israel, in September 1981.

Cables of Zion was taken to see equipment operating at some of the plants of Ceeco's North American customers and this was followed by a week of intensive technical discussions and financial negotiations, which resulted in orders valued at approximately US$ 800,000., subject to the approval of satisfactory financing of the deal.

Says Mr. Schofield, "We contacted EDC and were quickly put in touch with the correct department. At that time we were advised to inform our customer to make application for funds under existing lines of credit with Bank Hapoalim or Bank Leumi, and we ourselves were asked to submit information on our company, recent balance sheets, and Canadian Content forms for the equipment in question."

In this particular case, it was the Bank Leumi's line of credit that was used.

This was Ceeco's first experience with using an EDC line of credit and according to Mr. Schofield, the company "found no difficulty in following the various procedures required in this type of transaction."

Since then, Ceeco completed, in 1982, a contract with Datic Cable Works for a twinning machine similar to the ones supplied to Cables of Zion with a contract value of approximately US$ 90,000., 80 percent of which was financed through EDC's line of credit with Bank Hapoalim, and it has just completed a further contract with Datic Cable Works for machines similar to the first one with a contract value of approximately US$ 161,000., 80 percent of which was financed through EDC's line of credit with Bank Leumi.

"We are currently negotiating for equipment with a value of over US$ 2,000,000., with potential customers in Israel," says Mr. Schofield "and there is no doubt that the use of EDC's line of credit will play a major factor in whether we secure this export business or not."

it prefers, for the sake of convenience, to have access to an agent who can be contacted locally. In the case of government procurement, Israel, like Canada, is a signatory to the GATT Agreement on Government Procurement and Canadian firms can participate in tenders over and above $200,000. In order to compete effectively, Mr. Ofek, Israel's Consul (Economic Affairs) in Canada, suggests that it is helpful to set up an organization in Israel to bid on such tenders. Speaking on countertrade (off-set) requirements, Mr. Burianyk noted that the intention of any countertrade requirements in Israel is not to force a Canadian exporter to buy Israeli goods but rather, the government wants to be given the opportunity to quote on the exporter's outside requirements. For example, if you're sourcing various products from the United States or the Far East and Israel has similar products, the government feels that on the basis of price, quality, and delivery, Israel can win Canadian business. For further information on Israeli countertrade requirements, exporters are encouraged to contact the Canadian Embassy in Tel Aviv, attention Mr. Z. Burianyk, Commercial Counsellor. (See "Contact list for Israel.")

For more information

For more detailed information on EDC's lines of credit and its other financing arrangements in place in Israel; market opportunities and business practices; or you or your buyer wish to discuss with Bank Hapoalim B.M., Bank Leumi-Israel B.M., or United Mizrahi Bank Ltd the possibility of placing your sale under one of EDC's lines of credit, refer to the "Contact list for Israel."



Addressing the participants at the EDC workshop on Israel, which was held recently in Toronto, is Zen Burianyk, Canada's Commercial Counsellor in Tel Aviv. Seated to Mr. Burianyk's right are Marvin Hough, Manager, Business Development Department, of EDC's Ontario Region Office; John Balint, Manager, EDC's Middle East and East Africa Department; Yair Ofek, Israel's Consul (Economic Affairs) in Canada; and Nicholas Simmonds, Executive Director, Canada-Israel Chamber of Commerce.

How to use a line of credit

For those who have exported or are contemplating exporting to Israel but have never used one of EDC's lines of credit, it should be noted that the procedure is simple and straightforward.

- If you have a buyer who is considering your product, direct the buyer to the Israeli bank as soon as possible with details of the proposed transaction.
- If you are the selected supplier, the bank will request financing from EDC.
- You will then have to provide EDC with further details of the transaction, including a copy of the commercial contract or purchase order.
- EDC will then advise the bank of its approval to finance the contract under the line of credit upon receipt of all required information. This approval process is completed by telex and may take only a matter of days if sufficient details are known at the outset.
- Upon EDC approval, the bank signs a Disbursement Order, which is a document for payment, and forwards it to EDC, who then forwards it to you.
- You will then provide EDC with the documentation required in the Disbursement Order. The documentation usually consists of invoices and shipping documents plus confirmation from you that you have received at least 15 percent cash downpayment of the contract price from your buyer's institution.
- EDC then disburses funds to you upon receipt of the above documentation.

Contact list for Israel

Export Development Corporation

110 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

Middle East and East Africa Department
John Balint, Manager

Department of External Affairs

125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Middle East Trade Development Division
Desk Officer—Israel
Tel.: (613) 593-6847
Telex: 053-3745

Canadian Embassy

220 Hayarkon Street
(postal address: P.O. Box 6410)
Tel Aviv 63405 Israel
Tel.: (03) 228122
Cable: CANADIAN TEL AVIV

Mr. Zen Burianyk, Commercial Counsellor

The Commercial Section of the embassy provides a number of services for the Canadian exporter: it will screen and recommend agents; it can serve as a link between seller and buyer; it will help foreign buyers to locate Canadian sources of supply; it can provide market information including identification of export opportunities, assessment of market competition, and undertake market surveys; it can provide information on countertrade and give assistance with respect to tariff and access problems; it will prepare itineraries and introduce Canadian exporters to Israeli business persons and government officials.

anada-Israel
hamber of Commerce

irst Canadian Place
0 King Street West
.O. Box 31
oronto, Ontario
el.: (416) 362-7424

r. N.B. Simmonds, Executive Director

overnment of Israel
nvestment Authority

anadian Head Office
uite 700, 108 Bloor Street West
oronto, Ontario M5S 2V6
el.: (416) 961-1242

r. Yair Ofek, Consul
conomic Affairs)

ank Hapoalim B.M.

Rothschild Boulevard
el Aviv 65124 Israel
el.: (03) 628111

r. Ephraim Toaff, Manager
oreign Trade Department

anadian Representative
. Barnoy
ank Hapoalim B.M.
uite 2575, 1 First Canadian Place
O. Box 35
oronto, Ontario M5X 1A9
el.: (416) 362-1441

ank Leumi le-Israel B.M.

Yehuda Halevi Street
el Aviv, Israel
el.: (03) 632111

liane Graniere, International Division

anadian Representative
ordechay Gefen
ank Leumi le-Israel, B.M.
uite 348, 1 Westmount Square
ontreal, Quebec H3Z 2P9
el.: (514) 483-4660

nited Mizrahi Bank Ltd.

Lilienblum Street
.O. Box 309
el Aviv, Israel
el.: (03) 629438

phraim Eisenmann, Assistant Manager
nternational Department

anadian Representative
amuel Messenberg
nited Mizrahi Bank Ltd.
uite 2840, South Tower
oyal Bank Plaza
oronto, Ontario M5J 2J4
el.: (416) 947-0510

Interest rate swap agreement—EDC's first

EDC signed its first interest rate swap agreement with Citicorp International Bank Limited on January 27, 1984. The agreement enabled EDC to convert one of its fixed-rate borrowings into a floating rate liability, thereby achieving cost savings on the borrowed funds. The swap agreement also contained a unique feature which permits EDC, at its discretion, to reverse this arrangement during a specified period and to again pay fixed-rate interest on the basis of an agreed-upon spread below U.S. Treasury rates. This innovative funding technique should enable EDC to lower its overall funding costs and contribute to the profitability of its operations.



Participants in the signing ceremony, which was held at Citibank's offices in London, England, were, from left to right, Philip Colebatch, Executive Director, Citicorp International; Bruce Ling, Assistant Vice-President, Citibank Canada; Takis Arapoglou, Vice-President, Citicorp International; David Pritchard, Executive Director, Citicorp International; Blaine Modin, Vice-President and Treasurer, EDC; Bidyut Sen, Vice-President, Citibank, N.A.; Ross Millar, Assistant Treasurer, Corporate Finance, EDC; and Robert Edge, Treasury Officer, Corporate Finance, EDC.

Reading references

The Toronto-Dominion Bank publishes a bi-weekly newsletter entitled *Foreign Exchange Fortnightly Review* which provides a brief commentary of recent developments in the Canadian and U.S. money markets. In addition, the publication outlines foreign currency exchange rates, precious metal prices, and presents a summary of the U.S. money supply.

It can be obtained from any of the Toronto-Dominion's domestic branches or by writing to the bank's head office.

The Toronto-Dominion Bank also publishes a *Guide to Documentary Credits and Collections.* This guide is designed for the Canadian business person commencing to do business outside Canada (whether importing or exporting) and outlines the procedures and documentation involved, as well as providing an excellent review of documentary credits in general as they apply to the exporting and importing communities.

This publication can be obtained through any of the Toronto-Dominion's International Centres located in Vancouver, Calgary, Winnipeg, and Montreal, or by writing to the bank's head office located at the following address:

Toronto-Dominion Bank
International Banking Group
Head Office
Toronto-Dominion Centre
P.O. Box 1
Toronto, Ontario M5K 1A2

Deloitte Haskins & Sells produces a series of publications presenting information on taxation in various countries around the world. The books, which are

available in either loose-leaf or bound editions, are intended to supply information of a general nature regarding taxation for use as background when considering the conduct of business in those particular countries. Editions are currently available for Australia, Hong Kong, India, Japan, Korea, Malaysia, New Zealand, People's Republic of China, Philippines, Singapore, Sri Lanka, and Taiwan.

The series or individual editions can be obtained by writing to

Deloitte Haskins & Sells
National Office
Suite 2600 North Tower
P.O. Box 6
Royal Bank Plaza
Toronto, Ontario M5J 2J1

The Canadian Imperial Bank of Commerce publishes a series of brochures designed to provide the Canadian business person, engaged in international trade, with guides and easy reference to the various aspects of export trade. This series, "A Commerce International Service for Business," includes the following titles: *Documentary Credit Operations*, *Documentary Collection Operations*, *Accelerated Collection System*, and *Location and Services*.

The series, or individual brochures, can be obtained from any of the CIBC's International Centres in Vancouver, Calgary, Winnipeg, Montreal, and Halifax, or by writing to

The Canadian Imperial Bank of Commerce
Head Office
Commerce Court
Toronto, Ontario M5L 1A2

EDC signs line of credit agreement with Algeria

EDC recently signed a Can.$ 542.5-million line of credit agreement with Banque Algérienne de Développement, a state agency in Algeria. The agreement will assist Canadian exporters competing for sales of capital goods and services to Algeria by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility.

Algeria has included, in its newly-adopted five-year development plan, the following priority sectors: agriculture, hydrocarbons, communications, transportation, housing, education, and health. Consequently, it should continue to be an important market for Canadian exporters.



Participating in the signing ceremony at which EDC and Banque Algérienne de Développement signed a Can.$ 542.5-million line of credit agreement are, from left to right, Hocine Mouffok, Director, External Financing, Banque Algérienne de Développement; Yahia Yemi, Deputy Director, Bilateral Relations, of Algeria's Ministry of Finance; Abdelmoumène Faouzi Benmalek, Chief Executive Officer, Banque Algérienne de Développement; His Excellency Mohamed Salak Dembri, Algeria's Ambassador to Canada; Sylvain Cloutier, EDC's Chairman of the Board and President; Hon. Gerald Regan, Minister for International Trade; Jean Arès, Senior Vice-President, Export Financing Group, EDC; Lindsay Gordon, Assistant Vice-President, Africa Division, EDC; Didier Delahousse, Manager, North and West Africa Department, EDC; Yves Grimard, Assistant Manager, North and West Africa Department, EDC; and Marc Leduc, EDC's Senior Legal Counsel.

EDC OFFICES

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:

Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Alberta Region
Manager, Alberta Region
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

6&5
working travaillons together ensemble
Canada

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Sources de référence

(Suite de la page 11.)

La Banque de Commerce Canadienne Impériale publie une série de dépliants à l'intention des gens d'affaires canadiens qui oeuvrent dans le commerce international. Cette série, intitulée Services internationaux aux entreprises, donne des lignes directrices et fournit des références utiles concernant divers aspects du commerce à l'exportation. Elle comprend les publications suivantes : *Documentary Credit Operations, Opérations d'encaissement documentaire, Système d'encaissement accéléré* et *Bureaux et services*.

On peut obtenir la série complète, ou l'un de ces dépliants, auprès d'un des centres bancaires internationaux de la Banque à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Montréal et Halifax, ou en écrivant à :

La Banque de Commerce
Canadienne Impériale
Siège Social
Commerce Court
Toronto (Ontario)
M5L 1A2

Accords de financement

(Suite de la page 2.)

d'une forme ronde et d'accessoires par Ingersoll-Rand Canada Inc., de Montréal, destinée à la Compania Manufacturera de Papeles y Cartones S.A., du Chili. Les billets sont garantis par la Banco Industrial y de Comercio Exterior, du Chili.

• d'une affectation de 329 800 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Hapoalim B.M., d'Israël, en vue d'appuyer la vente d'équipement de moulage par injection par Lican Developments Ltd., de Windsor, en Ontario, destinée à Techen Enterprises, d'Israël.

• d'une affectation de 247 107 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec La Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext), du Mexique, en vue d'appuyer la vente d'une console d'aiguillage de signaux audio et vidéo et d'équipement vidéo, par Canamex Electronics Limited (Canamex), de Willowdale, en Ontario, destinée à la Corporacion Mexicana de Radio y Television, S.A. de C.V. (CMRT), du Mexique.

La SEE signe une ligne de crédit avec l'Algérie

La SEE a récemment signé une ligne de crédit de 542,5 millions de dollars canadiens avec la Banque Algérienne de Développement, un organisme public de l'Algérie. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens en Algérie, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès.

Le plan quinquennal de développement récemment adopté par l'Algérie accorde la priorité aux secteurs suivants : agriculture, hydrocarbures, communications, transports, logement, éducation et santé. Le marché algérien devrait donc demeurer important pour le Canada.



Participaient à la cérémonie de signature d'une ligne de crédit de 542,5 millions de dollars canadiens par la SEE et la Banque Algérienne de Développement, de gauche à droite : M. Hocine Mouffok, directeur du Financement extérieur, Banque Algérienne de Développement; M. Yahia Yemi, sous-directeur des Relations bilatérales, ministère des Finances d'Algérie; M. Abdelmoumène Faouzi Benmalek, directeur général, Banque Algérienne de Développement; Son Excellence Mohamed Salak Dembri, ambassadeur d'Algérie au Canada; M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE; l'honorable Gerald Regan, ministre du Commerce international; M. Jean Arès, premier vice-président, Financement à l'exportation, SEE; M. Lindsay Gordon, vice-président adjoint, Division de l'Afrique et du Moyen-Orient, SEE; M. Didier Delahousse, directeur, Service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE; M. Yves Grimard, directeur adjoint, Service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE, et M. Marc Leduc, avocat-conseil principal, SEE.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)
Adresse postale :
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
(Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan, Manitoba)
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall, Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Alberta
Directeur de la région de l'Alberta
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 – 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de
la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de
la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401, 1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

6&5
travaillons working
ensemble together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

prodigue des conseils sur les tarifs et les problèmes d'accès; prépare des voyages et présente les exportateurs canadiens aux hommes d'affaires et aux instances gouvernementales.

Chambre de commerce canado-israélienne

First Canadian Place
110, rue King ouest
C.P. 31
Toronto (Ontario)
Tél. : (416) 362-7424

M. N.B. Simmonds, directeur exécutif

Commission des investissements du gouvernement d'Israël

Siège social au Canada
Suite 700
108, rue Bloor ouest
Toronto (Ontario) M5S 2V6
Tél. : (416) 961-1242

M. Yair Ofek, consul
(Affaires économiques)

Banque Hapoalim B.M.

50, boulevard Rothschild
Tel Aviv 65124 Israël
Tél. : (03) 628111

M. Ephraim Toaff, directeur
Service du commerce à l'étranger

Représentant au Canada

A. Barnoy
Banque Hapoalim B.M.
1, First Canadian Place
Suite 2575, C.P. 35
Toronto (Ontario) M5X 1A9
Tél. : (416) 362-1441

Banque Leumi le-Israel B.M.

35, rue Yehuda Halevi
Tel Aviv, Israël
Tél. : (03) 632111

Liliane Granière, Division internationale

Représentant au Canada

Mordechay Gefen
Banque Leumi le-Israel B.M.
1, Westmount Square
Suite 348
Montréal (Québec) H3Z 2P9
Tél. : (514) 483-4660

United Mizrahi Bank Ltd.

39, rue Lilienblum
C.P. 309
Tel-Aviv, Israël
Tél. : (03) 629438

Ephraim Eisenmann, directeur adjoint
Service international

Représentant au Canada

Samuel Messenberg
United Mizrahi Bank Ltd.
Royal Bank Plaza
Suite 2840, Tour sud
Toronto (Ontario) M5J 2J4
Tél. : (416) 947-0510

Une première pour la SEE

Le 27 janvier 1984, la SEE a signé son premier accord sur les taux d'intérêt à crédit croisé avec la Citicorp International Bank Limited. Grâce à cet accord, la SEE a converti un de ses emprunts à taux fixe en un engagement à taux flottant, épargnant ainsi sur le coût des capitaux empruntés. L'accord de crédit croisé se distingue du fait que la SEE peut, à sa discrétion, rétablir le taux d'intérêt fixe pendant une période déterminée selon un écart convenu, dont le taux est inférieur à celui établi par le ministère des Finances des États-Unis. Ce mécanisme de financement innovateur permettra à la SEE de réduire son coût global de financement et de rentabiliser ses activités.



Participaient à la cérémonie de signature, qui avait lieu aux bureaux de la Citibank à Londres, en Angleterre, de gauche à droite : M. Philip Colebatch, directeur général, Citicorp International; M. Bruce Ling, vice-président adjoint, Citibank Canada; M. Takis Arapoglou, vice-président, Citicorp International; M. David Pritchard, directeur général, Citicorp International; M. Blaine Modin, vice-président et trésorier, SEE; M. Bidyut Sen, vice-président, Citibank, N.A.; M. Ross Millar, trésorier adjoint, Financement des opérations, SEE et M. Robert Edge, agent de la trésorerie, Financement des opérations, SEE.

Sources de référence

La Banque Toronto-Dominion publie un bulletin bihebdomadaire intitulé *Foreign Exchange Fortnightly Review* qui résume les nouveautés sur les marchés monétaires canadiens et américains. Il donne en outre le taux de change des devises, le prix des métaux précieux et un aperçu de la masse monétaire des États-Unis.

Pour obtenir ce bulletin, il suffit d'en faire la demande auprès d'une des succursales de la Banque, ou d'écrire à son siège social.

La Banque Toronto-Dominion publie également le *Guide to Documentary Credits and Collections*, destiné aux Canadiens qui se lancent en affaires à l'étranger, comme importateurs ou exportateurs. Il traite des démarches à entreprendre, de la documentation requise et offre même un excellent aperçu général des crédits documentaires en matière d'importation et d'exportation.

On peut obtenir cet ouvrage dans les Centres internationaux de la Banque Toronto-Dominion à Vancouver, Calgary, Winnipeg et Montréal ou en écrivant au siège social à l'adresse suivante :

Banque Toronto-Dominion
Groupe des affaires internationales
Siège social
Centre Toronto-Dominion, C.P. 1
Toronto (Ontario) M5K 1A2

La maison Deloitte, Haskins et Sells publie une série de livrets sur la taxation dans divers pays. Reliés ou en feuilles mobiles, ces livrets donnent des renseignements généraux sur la taxation et peuvent servir de source de référence utile pour ceux qui s'intéressent à des pays tels que l'Australie, Hong Kong, l'Inde, le Japon, la Corée, la Malaysie, la Nouvelle-Zélande, la République populaire de Chine, les Philippines, Singapour, le Sri Lanka et Taiwan.

Pour obtenir un de ces livrets ou la série complète, il suffit d'écrire à :

Deloitte Haskins & Sells
Bureau national
Pièce 2600, Tour nord
C.P. 6, Royal Bank Plaza
Toronto (Ontario) M5J 2J1

(Suite à la page 12.)

(Suite de la page 9.)

Les exportateurs canadiens qui désirent percer le marché israélien doivent garder à l'esprit qu'il s'agit d'un pays « occidentalisé »; la langue des affaires est l'anglais et les pratiques commerciales s'inspirent de la tradition occidentale. Le conseiller du Canada à Tel-Aviv déclare qu'il est préférable, mais non obligatoire, de retenir les services d'un mandataire. Lorsque vous faites affaire avec le gouvernement israélien, par exemple, celui-ci préfère, pour des raisons d'ordre pratique, communiquer avec un représentant qui se trouve déjà sur place. Pour ce qui est des achats gouvernementaux, Israël, tout comme le Canada est l'un des signataires de l'accord du GATT régissant les achats gouvernementaux, et les entreprises canadiennes peuvent participer aux soumissions qui dépassent 200 000 dollars. M. Ofek, le consul d'Israël (Affaires économiques) au Canada, estime qu'il est préférable, pour demeurer concurrentiel, d'avoir un organisme sur place qui puisse soumissionner sur les projets. Pour ce qui est des exigences en matière de contrepartie (compensations), M. Burianyk a précisé que le but du commerce de contrepartie n'était pas de contraindre les exportateurs canadiens à acheter des biens israéliens, mais de permettre au gouvernement israélien de répondre lui-même aux besoins externes des exportateurs. Par exemple, si vous achetez divers produits des États-Unis ou de l'Extrême Orient et qu'Israël dispose de produits semblables, le gouvernement israélien estime qu'en raison du prix, de la qualité et du délai de livraison des biens, il pourrait tout aussi bien décrocher le contrat canadien. Les exportateurs qui désirent obtenir des précisions sur le commerce de contrepartie doivent s'adresser à l'ambassade du Canada à Tel-Aviv, à l'attention de M. Z. Burianyk, conseiller commercial (voir la « Liste des contacts avec Israël »).

Pour plus de renseignements sur les lignes de crédit et les autres montages financiers aménagés par la SEE en Israël; les perspectives d'exportation et les pratiques commerciales, ou si vous ou votre acheteur désirez discuter, avec un représentant de la Banque Hapoalim B.M., la Banque Leumi le-Israel B.M., ou la United Mizrahi Bank Ltd., de la possibilité de financer une vente aux termes de l'une des lignes de crédit de la SEE, veuillez consulter la « Liste des contacts avec Israël ».



M. Zen Burianyk, conseiller du Canada (Affaires commerciales) à Tel-Aviv, s'adresse à l'auditoire de l'atelier de la SEE sur Israël, qui s'est récemment tenu à Toronto. Assis à sa droite : M. Marvin Hough, directeur, Service de la Promotion commerciale, succursale régionale de l'Ontario, SEE; M. John Balint, directeur, Service du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est, SEE; M. Yair Ofek, Consul (Affaires économiques) de l'État d'Israël au Canada et M. Nicholas Simmonds, directeur général, Chambre de commerce canado-israélienne.

Comment se prévaloir d'une ligne de crédit

Pour les exportateurs qui ont déjà exporté en Israël, ou qui prévoient se lancer sur ce marché mais n'ont jamais utilisé une ligne de crédit de la SEE, la marche à suivre est simple et directe :

- Si un acheteur s'intéresse à votre produit, dirigez-le vers la banque israélienne, dès que possible, avec les détails de l'opération proposée.
- Si vous avez été choisi comme fournisseur, la banque demandera du financement de la SEE.
- Vous devrez ensuite fournir des détails supplémentaires à la SEE relativement à l'opération, notamment un double du contrat commercial ou du bon de commande.
- La SEE avisera la banque qu'elle est disposée à financer le contrat aux termes de la ligne de crédit, dès qu'elle aura reçu les renseignements exigés. Cette approbation sera transmise par télex et ne prendra que quelques jours si l'exportateur a fourni suffisamment de renseignements au départ.
- Une fois que la SEE aura approuvé l'opération, la banque signera un ordre de paiement et le transmettra à la SEE qui vous le fera parvenir.
- Vous devrez fournir à la SEE les documents exigés dans l'ordre de paiement. Ces documents comprennent habituellement les factures et les documents d'expédition, ainsi que la confirmation par laquelle vous attestez avoir reçu, de l'institution de l'acheteur, en argent comptant, un acompte d'au moins 15 % du prix contractuel.
- La SEE vous versera les fonds lorsqu'elle aura reçu les documents précisés ci-dessus.

Liste de contacts avec Israël

Société pour l'expansion des exportations

110, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Télex : 053-4136

Service du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est
John Balint, directeur

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G4

Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient
Responsable de secteur—Israël
Tél. : (613) 593-6847
Télex : 053-3745

Ambassade du Canada en Israël

220, rue Hayarkon
(Adresse postale : C.P. 6410)
Tel-Aviv 63405 Israël
Tél. : (03) 228122
Adresse télégraphique : CANADIAN TEL AVIV

Mr. Zen Burianyk, conseiller
(Affaires commerciales)

La Section des Affaires commerciales de cette ambassade aide les exportateurs canadiens de plusieurs manières : elle identifie et recommande des mandataires; établit des rapports entre l'acheteur et le vendeur; aide les acheteurs étrangers à trouver des fournisseurs canadiens; fournit des renseignements sur les marchés, notamment sur les débouchés à l'exportation et sur la concurrence, et entreprend des études de marché; les informe sur le commerce de contrepartie et leur

avec la fourniture de chaudières de centrales sur ce marché. Les ventes de matériel, notamment les dispositifs de commutation et les disjoncteurs, feraient également partie de ce secteur. Le Canada pourrait avoir un rôle très important à jouer dans le domaine de la consultation en matière d'énergie. Au cours de cet atelier, M. Burianyk a précisé qu'en raison de la conversion des centrales thermiques au charbon, il faudrait aménager des installations portuaires.

Il existe de nombreux avantages pour le fabricant canadien d'exporter en Israël. Les trois lignes de crédit que la SEE a aménagées en Israël visent à financer jusqu'à 85 % de la valeur contractuelle des biens d'équipement et services canadiens vendus à des acheteurs israéliens. Le taux d'intérêt, le délai de remboursement et les procédures relatives aux versements ont été établis, de sorte que les opérations peuvent être conclues plus rapidement qu'aux termes d'un prêt à l'exportation traditionnel.

Aux termes des lignes de crédit de la SEE, les types de biens exportés en Israël comprennent notamment des immeubles en acier galvanisé, des véhicules tous terrains, des moissonneuses-batteuses, des ordinateurs à unité centrale, des moteurs d'avions, des chaudières, des terminaux de réservation pour compagnies aériennes, des câbleuses à fil double, des remorques à déversement latéral et de l'équipement de commutation pour réseaux de télévision.

Outre les trois lignes de crédit, la SEE a également aménagé des montages financiers destinés à des projets précis en Israël. L'Israel Electric Corporation, l'organisme d'État chargé de la construction et de l'exploitation des centrales électriques du pays, travaille à la construction d'une centrale au sud du pays, qui comprendra jusqu'à quatre génératrices d'une capacité maximale de 550 megawatts chacune qui seront mises en service entre 1986 et 1990. La SEE a conclu deux accords de prêt pour appuyer des ventes canadiennes à l'exportation relativement à ce projet : un prêt de 50 millions de dollars américains avec la Banque Hapoalim B.M. et un prêt de 40 millions de dollars américains avec la Banque Leumi le-Israel. La SEE acceptera les demandes d'affectations aux termes de ces deux accords de prêt jusqu'en décembre 1985.

Le secteur des raffineries de pétrole pourrait également intéresser les exportateurs canadiens. Oil Refineries Ltd. (ORL), qui appartient en grande partie à l'État d'Israël, est en train de construire une nouvelle centrale électrique pour sa raffinerie de pétrole située à Haïfa. Le démarrage de la centrale est prévu à la mi-84. De plus, ORL prévoit entreprendre un projet de modernisation de sa raffinerie de Haïfa, qui s'étendra sur une période de trois ans. La SEE a conclu un accord de prêt de 17,6 millions de dollars américains avec la Banque Hapoalim B.M. pour appuyer les exportateurs canadiens qui voudraient participer à ces deux projets. La SEE acceptera les demandes d'affectations aux termes de cet accord de prêt jusqu'au 31 octobre 1984.

Tous les contrats soumis à l'approbation de la SEE dans le cadre de ces accords de financement doivent, bien entendu, répondre aux critères habituels de la SEE, y compris ceux de teneur canadienne. Comme pour toutes les opérations financées par la SEE, les exportateurs sont priés de communiquer avec la SEE dès le début des entretiens commerciaux pour vérifier la disponibilité et les modalités du financement aux termes des accords de financement respectifs.

(Suite à la page 10.)

Ceeco Machinery Manufacturing Limited

continue sur sa lancée en Israël

Le Groupe Ceeco, une société privée dont le siège social est en Ontario, comprend les filiales suivantes : Ceeco Machinery Manufacturing Limited, dont les bureaux et l'usine sont à Concord, en Ontario; Synchro Machine Company, à Perth Amboy, au New Jersey; Dicomasa, une filiale mexicaine, située à Mexico et Wicama, un groupe de vente international à Aix-la-Chapelle, en Allemagne de l'Ouest. En outre, le Groupe a des concessionnaires au Royaume-Uni et au Brésil.

Ceeco Machinery Manufacturing Limited, de Concord, en Ontario, s'occupe de la vente, de la conception et de la fabrication de machines rotatives destinées à l'industrie des câbles électriques et en acier. La société, qui emploie une centaine de personnes, a un chiffre d'affaires annuel de quelques dizaines de millions de dollars et exporte entre 80 % et 95 % de sa production.

L'usine de Concord fabrique une gamme d'équipements de dimensions et de complexités variées. Selon Richard Schofield, vice-président et directeur général, Ceeco devance la concurrence internationale dans les industries qu'elle dessert, d'où l'essor record de son volume de vente, qui a triplé au cours des cinq dernières années.

Le groupe de vente international Wicama a été formé en 1978, à Aix-la-Chapelle, en Allemagne de l'Ouest. Après avoir concentré ses efforts sur le marché de cette région, Wicama s'est intéressé à celui d'Israël en 1979, et a fait ses premières soumissions en 1980.

M. Schofield précise que «Ceeco avait participé à l'exposition internationale de câblage à Bâle, en Suisse, en 1978 et en 1980, et ses efforts ont porté fruit vers la fin de 1980 et au début de 1981».

Les représentants de Wicama se sont rendus en Israël au début de 1981 et des Israéliens sont venus à Aix-la-Chapelle pour discuter d'offres diverses, avant la visite à Toronto en septembre 1981 de dirigeants de l'entreprise Cables of Zion, un de ses principaux clients israéliens à l'époque.

Ceeco a invité l'entreprise israélienne à visiter les installations de plusieurs usines de ses clients nord-américains, avant d'entamer une semaine intensive de négociations techniques et financières. Par la suite, Cables of Zion a commandé de l'équipement d'une valeur de 800 000 dollars américains, sous réserve de l'approbation d'un financement satisfaisant pour le contrat.

M. Schofield explique : «Nous avons communiqué avec la SEE qui nous a rapidement dirigé vers le service concerné. A ce moment là, notre client devait faire une demande de financement aux termes des lignes de crédit en vigueur avec la Banque Hapolim ou la Banque Leumi et nous devions soumettre nous-mêmes des renseignements sur notre entreprise, nos bilans les plus récents et remplir les formules de teneur canadienne concernant l'équipement».

Dans le cas présent, c'est la ligne de crédit avec la Banque Leumi qui a été utilisée. C'était la première fois que Ceeco utilisait une ligne de crédit de la SEE et, selon M. Schofield, «La compagnie n'a eu aucune difficulté à suivre les procédures requises pour ce genre d'opération».

En 1982, Ceeco a conclu un contrat avec Datic Cable Works portant sur une câbleuse à double fil semblable à celles fournies à Cables of Zion, d'une valeur contractuelle de l'ordre de 90 000 dollars américains, dont 80 % a été financé grâce à la ligne de crédit de la SEE aménagée avec la Banque Hapoalim. L'entreprise vient tout juste de conclure un autre contrat avec Datic Cable Works pour des machines semblables à la première, d'une valeur contractuelle de 161 000 dollars américains, dont 80 % a été financé au moyen de la ligne de crédit de la SEE avec la Banque Leumi.

«Nos négociations actuelles en Israël portent sur de l'équipement d'une valeur de plus de 2 millions de dollars américains, précise M. Schofield, et la ligne de crédit de la SEE jouera un rôle déterminant dans l'obtention de ce contrat d'exportation.»

Atelier de la SEE sur les perspectives d'exportation en Israël

Israël, tout comme le Canada, dépend fortement du commerce d'exportation. De fait, la reprise économique prévue par le gouvernement israélien est largement tributaire du rendement de ses exportations.

Selon le conseiller commercial du Canada à Tel-Aviv, il y a un bon débouché en Israël : depuis décembre, le volume des exportations a commencé à augmenter et cette tendance s'est maintenue pendant trois mois consécutifs. Cette hausse est très significative pour les exportateurs canadiens, car de nombreuses exportations canadiennes vers Israël sont liées aux industries israéliennes qui exportent à leur tour.

Les perspectives d'exportation actuelles sur le marché israélien ainsi que trois lignes de crédit que la SEE a aménagées avec trois banques israéliennes actives sur le marché international, soit la Banque Hapoalim B.M., la Banque Leumi le-Israel B.M. et la United Mizrahi Bank Ltd., ont fait l'objet de discussions lors d'un atelier de la SEE qui s'est tenu récemment à Toronto.

Les conférenciers suivants ont participé à cet atelier : M. Z.W. Burianyk, le conseiller commercial du Canada à Tel-Aviv; M. Y. Ofek, le consul d'Israël (Affaires économiques) au Canada; M. N. Simmonds, directeur exécutif de la Chambre de commerce canado-israélienne (CICC); MM. A. Barnoy, M. Gefen et S. Messenberg, les représentants canadiens respectivement de la Banque Hapoalim B.M., la Banque Leumi le-Israel B.M. et la United Mizrahi Bank Ltd., et M. R. Schofield, vice-président et directeur général du Groupe Ceeco, une entreprise manufacturière située à Concord, Ontario, qui exporte actuellement ses produits grâce à une ligne de crédit que la SEE a signée avec Israël.

Bien que la superficie et la population d'Israël ne soient guère élevées, plusieurs pays se lancent sur ce marché. En 1983, les importations en Israël dépassaient 8 milliards de dollars. La part du Canada représentait 103 millions de dollars, comparativement à 1,6 milliard de dollars pour les États-Unis et à 1 milliard de dollars pour l'Allemagne de l'Ouest. Au cours de l'atelier de la SEE, la plupart des conférenciers ont fait ressortir le fait qu'en général le Canada était peu actif sur le marché israélien. Le savoir-faire du Canada en matière de fourniture de biens est peu connu sur ce marché; les exportateurs canadiens doivent donc s'employer à faire valoir leurs compétences comme fournisseurs de biens d'équipement et de machines industrielles, s'ils veulent tirer profit des nombreux débouchés qui leur sont offerts.

Les principaux secteurs de croissance du marché d'exportation en Israël sont les suivants : agriculture, textiles et vêtements, et énergie.

Agriculture—Ce secteur peut absorber des ventes d'équipement agricole, notamment des tracteurs, moissonneuses-batteuses et autres machines aratoires. Pour ce qui est de l'exportation des agrumes, qui continue à jouer un rôle important dans le commerce israélien, on prévoit que la demande d'engrais, de matériel d'emballage et de machines de transformation, entre autres, augmentera au cours des prochaines années. En ce qui a trait à la production agricole autre que les agrumes, il existe des débouchés dans le secteur de l'accroissement de la mécanisation et de la modernisation des installations pour la transformation de la volaille ainsi que l'abattage d'animaux et la transformation d'autres produits carnés.

Textiles et vêtements—Les exportations de textiles et de vêtements d'Israël ont connu une hausse phénoménale et la part du marché qu'il détient en Europe occidentale a continué de s'accroître au cours de la période marquée par la pénétration massive de ce secteur par les pays asiatiques. La qualité supérieure traditionnelle des produits israéliens leur a permis de pénétrer ce marché. Le profil des achats d'équipement, dans ce même secteur, s'est maintenu et comprend une répartition à peu près égale d'importations de machines de filage, de tissage, de tricotage et d'autres machines connexes, que le Canada est en mesure de fournir.

Énergie—On prévoit qu'Israël augmentera sa capacité de production et de distribution d'énergie en vue de répondre aux besoins prévus des consommateurs et à la demande industrielle accrue. Pour ce qui est des centrales thermiques, la conversion prévue du pétrole au charbon constitue un débouché pour les exportateurs canadiens qui ont fait connaître leur compétence

Lignes de crédit en Israël

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (AU 31 MARS 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 4,6 millions $ US 2) 8 mois (26 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce à l'étranger Banque Hapoalim B.M. 50, boul. Rothschild Tel-Aviv, 65124 Israël	A. Barnoy Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Suite 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9	Pour les opérations à court et à moyen terme.
ISRAËL Banque Leumi le-Israel B.M.	1) 4,3 millions $ US 2) 8 mois (28 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granière Division internationale Banque Leumi le-Israel B.M. 35, rue Yehuda Halevi Tel-Aviv, Israël	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi le-Israel B.M. 1, Westmount Square Suite 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9	Pour les opérations à court et à moyen terme.
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 3,4 millions $ US 2) 8 mois (13 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39, rue Lilienblum C.P. 309 Tel-Aviv, Israël	Samuel Messenberg Représentant au Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4	Pour les opérations à court et à moyen terme.

Tout ce qu'il faut savoir sur les critères de financement à l'exportation de la SEE

Pour utiliser les services de financement à l'exportation de la SEE, il ne suffit pas simplement de savoir que ces services existent. Comme les institutions financières privées, la SEE a certains critères de base auxquels il faut répondre. De même, l'utilisateur éventuel des services de financement de la SEE doit fournir certains renseignements précis. L'octroi d'un financement à l'exportation dépendra des renseignements fournis et de la mesure dans laquelle les critères auront été satisfaits.

Que devez-vous savoir et à quoi devez-vous vous attendre lorsque vous négociez une vente à l'exportation pour laquelle vous demanderez le financement à l'exportation de la SEE?

Quels sont les critères de base de la SEE?

Pour être admissible au financement de la SEE, la vente doit être une opération d'exportation, ce qui suppose normalement :

- l'exportation de marchandises depuis le Canada
- la fabrication, la transformation ou le service après-vente de marchandises pour un client étranger, de même que la vente ou la cession à bail de marchandises à un client étranger
- la vente ou l'octroi à un client étranger d'un droit dans un brevet, une marque de commerce ou un droit d'auteur
- la prestation de services de gestion, de construction, de technologie, de commercialisation ou autres à un client étranger, et (ou)
- l'achat de marchandises fabriquées au Canada par une personne faisant affaire au Canada, pour location ou utilisation à l'extérieur du Canada.

Ne sont pas admissibles au financement à l'exportation:

- les ventes de marchandises d'occasion (bien que l'on puisse envisager certaines grandes opérations de remise à neuf)
- les ventes de matières premières
- les ventes de produits et de biens de consommation
- les ventes dont les contrats commerciaux renferment des dispositions discriminatoires.

L'opération doit procurer des avantages au Canada, notamment :

- un degré élevé de teneur canadienne
- la possibilité de prendre pied sur un nouveau marché
- la possibilité de ventes permanentes (par ex., pièces de rechange).

Ce que la SEE voudra savoir

Lorsque vous demandez du financement à la SEE, vous pouvez vous attendre à devoir remplir :

- une Demande de financement, et
- un Rapport de teneur canadienne.

La **Demande de financement** renferme des questions touchant l'opération d'exportation, l'exportateur lui-même, l'acheteur, l'emprunteur et (ou) le garant.

Vous devrez fournir à la SEE, *le cas échéant*, vos états financiers et mouvements de trésorerie pro forma, ainsi que ceux de l'acheteur, de l'emprunteur et (ou) du garant. Si l'opération envisagée concerne un projet clés en main, on vous demandera peut-être également un exemplaire de l'étude de faisabilité qui a été réalisée.

Il vous incombe de fournir des renseignements sur l'emprunteur et (ou) le garant, mais la SEE cherchera, dans la mesure du possible, à obtenir les états financiers nécessaires pour vous aider à établir votre Demande de financement à l'exportation.

Dans le **Rapport de teneur canadienne**, on vous demande une ventilation des coûts et des sources d'approvisionnement, ce qui permet à la SEE d'évaluer l'opération envisagée sous l'angle de l'optimisation de la teneur canadienne.

Tous les renseignements que vous communiquez à la SEE sont strictement confidentiels et ne servent qu'à des fins d'évaluation interne. On demande des renseignements moins détaillés pour les opérations d'un million de dollars canadiens et moins.

Et ensuite?

À l'aide de tous ces renseignements, la SEE entreprend une évaluation de l'opération d'exportation envisagée. Elle examine votre capacité financière et technique, la solvabilité de l'emprunteur ou du garant et du pays en cause, ainsi que les garanties disponibles.

Capacité financière de l'exportateur—La SEE évalue votre capacité financière à l'aide des instruments bancaires habituels. L'ampleur de l'analyse dépendra du rapport qui existe entre la taille de l'entreprise et l'importance de l'opération, de la durée de la période des versements et des conditions de paiement.

Capacité technique de l'exportateur—Pour évaluer votre capacité technique, la SEE étudie votre expérience passée et vos références et (ou) fait une visite à votre usine. Encore une fois, la profondeur de l'analyse dépendra de l'importance et de la complexité de l'opération.

Solvabilité des pays—En vue de limiter à un niveau acceptable les risques qu'elle prend sur ses divers marchés, la SEE évalue constamment la solvabilité des pays d'exportation.

Solvabilité de l'emprunteur non souverain—La SEE analyse également la solvabilité d'un emprunteur non souverain. À l'aide des états financiers fournis, elle fait une analyse dont l'ampleur est fonction du rapport entre la taille de l'opération et la qualité de l'emprunteur; de la capacité technique et de l'expérience de l'emprunteur dans l'industrie visée et des garanties dont dispose la SEE.

Garanties—Dans les cas les plus simples, lorsque la vente représente un faible montant et que l'emprunteur est bien établi et financièrement solide, la SEE est disposée à envisager le financement sur bilan. Pour les opérations plus complexes ou plus considérables, elle pourra exiger des hypothèques, des garanties, des cessions de contrat ou d'autres formes de garantie. Quelle que soit l'opération, les garanties sont toujours structurées selon les principes et les disciplines en vigueur dans le commerce.

Liste de contrôle des critères

L'appui financier de la SEE repose, pour chaque opération, sur les principaux critères suivants :

- capacité financière de l'exportateur
- capacité technique de l'exportateur
- solvabilité de l'emprunteur et du pays étranger
- nature et montant de la garantie disponible
- viabilité financière et économique du projet
- justification financière des conditions de crédit demandées
- niveau de la teneur canadienne en matériaux et en main-d'oeuvre
- retombées économiques pour le Canada
- perspectives de débouchés pour les exportations canadiennes dans le secteur géographique en cause.

En étant au courant des critères de la SEE avant de lui soumettre une demande de financement, *vous* pourrez déterminer s'il est possible de faire financer la vente que vous envisagez. Si vous croyez répondre aux critères de base, communiquez le plus tôt possible avec la SEE et commencez dès maintenant à réunir les renseignements qu'elle demandera.

Pour obtenir le présent article sous forme de brochure facile à consulter, il suffit de s'adresser aux bureaux régionaux de la SEE ou au Service de la Commercialisation, au siège social.

« La première commande peut mener loin. . . »

Canparts Automotive International Ltée

CAMBRIDGE, Ontario—Si elle n'exportait pas ses produits à l'étranger, surtout aux États-Unis, Canparts Automotive International Ltée ne vendrait que 20 % de sa production annuelle de plaquettes de rechange de freins à disque destinées aux voitures japonaises et européennes.



Préparation des disques de frein avant la peinture électrostatique.

Canparts fabrique des plaquettes de freins depuis mars 1980, dont 80 % sont exportées aux États-Unis et dans 45 autres pays.

Selon M. Jim H. Smith, président du Conseil d'administration, la plaquette de frein sans amiante mise au point par Canparts a révolutionné le marché international des plaquettes parce qu'elle incorpore une nouvelle fibre, le kevlar de DuPont.

«Le kevlar est une sorte de laine d'acier déjà utilisée dans la fabrication de vestes pare-balles, d'expliquer M. Smith. En plus de posséder les mêmes qualités que l'amiante, la fibre kevlar dure deux fois plus longtemps. Nous avons réussi à l'incorporer à d'autres fibres pour fabriquer notre produit.»

M. William Bartels, président, explique que d'autres fabricants ont essayé de produire une plaquette de kevlar mais sans succès.

Canparts continue de fabriquer des plaquettes en amiante pour concurrencer le marché, mais selon M. Smith, ce produit perd du terrain. Ce genre de plaquettes est déjà banni en Suède et n'a pas la cote de faveur auprès des mécaniciens qui ne veulent plus toucher à ce matériau.

Lorsque l'entreprise pour laquelle ils travaillaient a changé de mains pour une deuxième fois, M. Smith, M. Bartels et M. Arnold Salt, contremaître, ont décidé de fonder leur propre compagnie en 1979.

«Nous avons décidé qu'il était temps de nous installer à notre propre compte, au lieu de travailler pour d'autres», explique M. Smith.

«Tous les trois, nous avons fait les démarches initiales et la planification. Par la suite, d'autres personnes sont venues s'ajouter à notre équipe de gestion, qui compte maintenant huit cadres», ajoute M. Bartels.

M. André Gagnon, vice-président des ventes, s'occupe du marché américain, tandis que M. Robert Beaupré, vice-président à la commercialisation, est responsable des ventes internationales.

L'entreprise est partie du bon pied, grâce à une commande de 100 000 ensembles de plaquettes (quatre plaquettes par ensemble).

«Même si nous avions beaucoup d'usinage à faire, cette commande nous a demandé moins de travail que dans le cas de plusieurs petites commandes de plaquettes différentes», commente M. Bartels.

Canparts fabrique des plaquettes de rechange pour 200 marques et modèles de voitures étrangères, et sa production hebdomadaire est d'environ 250 000 pièces. L'entreprise fabrique maintenant des garnitures semi-métalliques pour les voitures nord-américaines et s'est engagée à lancer un programme de commercialisation national qu'elle présentera au Salon de l'Association des industries de l'Automobile, qui se tiendra à Montréal à la fin de mars 1984.

Canparts a des débouchés en Europe, au Moyen-Orient, en Asie, en Amérique du Sud et en Amérique centrale, et assure ses crédits à l'exportation auprès de la Société pour l'expansion des exportations.

«En plus de tirer avantage des subventions gouvernementales, nous avons su bien gérer notre capital, explique M. Smith. Ces deux facteurs, combinés à la compétence de notre personnel et à la qualité de nos produits, ont contribué à notre succès. Depuis notre première commande, nous n'avons jamais regretté l'expérience.»

La SEE ouvre un bureau à Calgary

La SEE est heureuse d'annoncer l'ouverture d'un bureau à Calgary, le 16 avril 1984, et la nomination de M. Richard McCorkindale au poste de directeur de la région de l'Alberta.

L'ouverture d'un bureau régional à Calgary permettra à la SEE de collaborer plus étroitement avec le milieu de l'exportation de l'Alberta et de lui offrir ainsi des services plus efficaces. En outre, cette ouverture facilitera la prestation des services de la SEE aux exportateurs de l'Alberta, dont les opérations semblent prometteuses.

Avant sa nomination, M. McCorkindale était agent de la promotion commerciale à la succursale de Vancouver et il continuera à assumer cette fonction au bureau de Calgary. Il se réjouit de pouvoir travailler en étroite collaboration avec les clients de la SEE et le milieu de l'exportation, ainsi que de rencontrer les exportateurs éventuels afin de discuter de leurs besoins et des services que la SEE peut leur offrir.

Le bureau de Calgary ouvrira ses portes le 16 avril 1984, à l'adresse suivante :

Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928



Richard McCorkindale

l'intérêt national de consentir ce genre de financement pour que les exportateurs canadiens ne soient pas lésés par les politiques adoptées dans d'autres pays. En 1983, de nombreuses opérations ont été assorties d'offres de financement pour contrer le financement de faveur qui, en tout, s'élevait à plus de 2 milliards de dollars.

Faisant une distinction entre le recours au financement de faveur, en tant que moyen de promouvoir le commerce, et la coordination des politiques d'aide publique et de financement des exportations, M. Cloutier a déclaré qu'il existe une «coopération de longue date entre la SEE et l'ACDI sur le plan du financement parallèle, afin d'en arriver à une coordination efficace des politiques des deux organismes dans des pays et pour des projets où l'aide au développement et le financement des exportations servent à la fois les intérêts du Canada et du pays étranger. Le Fonds pour l'aide et le commerce international, qui vient d'être annoncé, devrait favoriser et élargir cette coordination de politiques et cette conjonction d'intérêts afférentes au développement et au commerce». En 1983, le financement parallèle conclu avec l'ACDI s'est élevé à 36,1 millions de dollars, comparativement à 44,5 millions en 1982. Plusieurs projets sont en cours dans des pays auxquels la SEE et l'ACDI s'intéressent, et ils devraient déboucher sur de nouveaux accords de financement parallèle en 1984.

Toujours selon M. Cloutier, la SEE entretient de bonnes relations avec son actionnaire, le gouvernement du Canada, et il cite trois exemples de son appui aux activités de la SEE. Les besoins en capitaux propres de la Société ont été comblés grâce à un nouvel apport de fonds de son actionnaire, si bien qu'elle n'a pas eu à limiter la prestation de ses services en raison d'un manque de fonds. De plus, en 1982 et 1983, le gouvernement avait prévu des paiements de compensation qui avaient été anticipés en raison de la forte hausse des taux d'intérêt en 1981 et 1982. La Société n'a cependant pas dû recourir à ces mécanismes de compensation, puisqu'elle a obtenu des résultats positifs. La création d'un Fonds spécial de relance de 180 millions de dollars est une autre preuve tangible de l'appui de son actionnaire. Ce fonds n'a pas encore servi, mais «son existence même a permis de présenter des offres de financement pour appuyer quelque 20 opérations d'une valeur globale de 4 milliards dans des situations particulières, comme le besoin de contrer le financement de faveur proposé par les concurrents de la SEE», d'ajouter M. Cloutier.

Enfin, en ce qui concerne l'année en cours, M. Cloutier déclare que la SEE continuera d'analyser ses services aux exportateurs pour mieux contrer la concurrence. La SEE s'emploiera surtout à perfectionner plusieurs de ses services d'assurances, en vue de les rendre aussi efficaces et concurrentiels que possible. La SEE compte également mettre l'accent sur une plus grande collaboration opérationnelle avec les intervenants du milieu de l'exportation qui ont le soin de contribuer à la promotion des exportations canadiennes. De plus, la SEE s'efforcera de répondre aux aspirations du secteur privé qui désire jouer un rôle croissant à l'appui du commerce d'exportation du Canada.

Sinistres et recouvrements, de 1979 à 1983

(en milliers de dollars)

Polices souscrites avec l'autorisation du Conseil d'administration

	1983	1982	1981	1980	1979
Sinistres en cours au début de l'exercice	**$25,237**	$20,247	16,509	$ 8,847	$5,931
Plus sinistres réglés	**29,241**	9,080	7,200	10,382	3,798
Moins sinistres recouvrés	**5,610**	2,140	2,722	1,555	664
Moins sinistres radiés	**632**	1,950	740	1,165	218
Sinistres en cours à la fin de l'exercice	**$48,236**	$25,237	$20,247	$16,509	$8,847

Polices souscrites avec l'autorisation du gouvernement du Canada

	1983	1982	1981	1980	1979
Sinistes en cours au début de l'exercice	**$ 1,032**	$ 1,032	$ 55	$ 283	$ 168
Plus sinistres réglés	**3,314**	—	1,032	—	5,297
Moins sinistres recouvrés	**—**	—	55	228	5,182
Moins sinistres radiés	**—**	—	—	—	—
Sinistres en cours à la fin de l'exercice	**$ 4,346**	$ 1,032	$ 1,032	$ 55	$ 283

Finances—Faits saillants

(en milliers de dollars) **Accords financiers aménagés par la SEE**	**Société 1983**	**Canada 1983**	**Total 1983**	Société 1982	Canada 1982	Total 1982
Financement						
Financement de la SEE	**$ 891,258**	**—**	**$ 891,258**	$1,736,508	$671,313	$2,407,821
Participation bancaire	**—**	**—**	**—**	202	19,125	19,327
Prêts bancaires garantis par la SEE	**5,676**	**—**	**5,676**	—	—	—
Autres prêts bancaires connexes	**36,014**	**—**	**36,014**	32,416	—	32,416
Prêts connexes de l'ACDI	**36,070**	**—**	**36,070**	44,500	—	44,500
Total partiel	**969,018**	**—**	**969,018**	1,813,626	690,438	2,504,064
Assurances et garanties	**3,888,137**[1]	**8,655**	**3,896,792**	2,039,561[2]	305,706	2,345,267
Total	**$4,857,155**	**$ 8,655**	**$4,865,810**	$3,853,187	$996,144	$4,849,331

[1] *Comprend $294,704, financés et assurés.*
[2] *Comprend $229,634, financés et assurés*

globale multirisque, couvrant principalement des opérations de crédit à court terme, pour une couverture de 1,610 milliard. Le nombre des polices d'assurance-opérations individuelles, qui couvrent les opérations individuelles à moyen terme, n'a pas augmenté, mais la couverture est passée de 109 millions de dollars en 1982 à 1,768 milliard en 1983.

En ce qui concerne ses services de financement, la SEE, tout comme ses homologues étrangers, a ressenti une baisse dans le volume global des opérations de financement à l'exportation conclues en 1983. La valeur des montages financiers aménagés directement ou indirectement par les services de financement à l'exportation de la SEE a été de 969 millions de dollars en 1983, contre 2,504 milliards en 1982. Cette baisse s'explique par le fait que les services de financement de la SEE s'appliquent principalement aux exportations de produits manufacturés, de biens d'équipement et de services connexes, alors que ce secteur a été durement frappé par la récession internationale.

M. Cloutier déclare que la Société continue d'améliorer ses services de financement à l'appui des ventes à l'exportation de petite et moyenne tailles. Sur les 45 opérations financées directement par la SEE, on en comptait 15, soit 33 %, qui étaient inférieures à un million de dollars. En 1983, la SEE a aménagé 20 lignes de crédit d'une valeur globale de 234,6 millions de dollars.

La SEE constate certains signes de redressement en 1984 qui, selon M. Cloutier, devraient se traduire par un accroissement des activités pendant l'année. En fin d'exercice, la SEE avait reçu 371 demandes de financement individuelles totalisant 12,831 milliards de dollars, contre 302 demandes d'une valeur globale de 9,223 millards, à la fin de 1982.

L'endettement de plusieurs grands marchés a été un problème clé pour la SEE, l'an dernier. En 1983, 66 millions de dollars de paiements en principal et intérêts ont dû être rééchelonnés avec des emprunteurs de la SEE, tant pour le Compte du Canada que pour celui de la Société. En 1982, ces paiements s'étaient élevés à 55,5 millions. La partie du rééchelonnement qui concerne le Compte de la Société a été de 57,8 millions de dollars en 1983, comparativement à 28 millions en 1982. Ce montant se compare toutefois aux 31,5 millions de dollars rééchelonnés en 1981 et aux 69,2 millions rééchelonnés en 1980. À la fin de 1983, le solde de tous les prêts rééchelonnés en cours pour le Compte de la Société s'élevait à 215,3 millions, soit 4,1 % de tous les prêts à recevoir. Par contre, le total du principal et des intérêts en souffrance pouvant donner lieu à des mesures de recouvrement ou de rééchelonnement s'élevait à 140,9 millions de dollars en fin d'exercice, soit une hausse substantielle par rapport aux 66,8 millions comptabilisés à la fin de 1982.

En 1983, la SEE a réglé 32,6 millions pour des sinistres déclarés par des exportateurs canadiens, dont 29,2 millions pour le Compte de la Société, ce qui est une hausse considérable par rapport aux 9,1 millions versés en 1982. À la fin de 1983, le montant global des sinistres en souffrance et devant être récupérés à même le Compte de la Société s'élevait à 48,2 millions, contre 25,2 millions à la fin de 1982.

Parlant de la conjoncture économique, M. Cloutier a précisé que le Canada avait été touché par la période de récession qui caractérisait le commerce international au début de 1983, mais que l'on constatait maintenant une certaine reprise. Cependant les biens d'équipement et les projets d'envergure accusent encore un certain retard. La reprise économique semble aujourd'hui amorcée et le commerce extérieur devrait augmenter en 1984, mais ne connaître qu'une croissance modeste.

Toujours selon M. Cloutier, le problème des pays endettés restera une des grandes préoccupations des prochaines années. Des progrès ont été réalisés grâce à une coopération internationale, mais il reste encore de nombreuses dettes à rééchelonner et plusieurs pays connaîtront d'autres problèmes d'endettement, bien que ces derniers ne semblent pas insurmontables. Pour sa part, la SEE a fait montre de responsabilité et de prudence en ce qui concerne les mouvements de crédits vers les pays en difficulté, sachant fort bien que ces derniers ont besoin de suffisamment de crédits pour résoudre leurs problèmes d'endettement, mais qu'il est dans l'intérêt du Canada de maintenir la position que ses exportateurs ont acquise, au fil des ans, sur les marchés qui revêtent pour lui une importance stratégique à long terme.

Sur le plan du financement international, plus particulièrement en ce qui a trait à l'utilisation des crédits à l'exportation, M. Cloutier note que le Consensus de l'OCDE, qui est le principal cadre de référence régissant les modalités et conditions de financement, contribue à freiner le recours au financement abusivement subventionné. Les changements apportés l'an dernier à l'Arrangement devraient permettre de maintenir une certaine stabilité entre le coût et le rendement du financement à l'exportation, mais la SEE aimerait voir encore d'autres améliorations à cet arrangement.

Pour ce qui est du financement de faveur, la SEE estime qu'il ne contribue pas au développement du commerce extérieur, du fait qu'il supprime les retombées économiques nettes dont le pays exportateur pourrait bénéficier. M. Cloutier précise cependant que ce mode de financement fait maintenant partie du jeu de la concurrence et qu'on y aura recours si la SEE et son actionnaire, le gouvernement du Canada, estiment qu'il est dans

Prêts signés en 1983, par grands groupes de produits

(principaux secteurs industriels nationaux)

(en milliers de dollars)

Ingénierie et services commerciaux	$506,500
Matériel électronique et de communications	244,170
Appareillage électrique	88,646
Construction navale	39,858
Matériel de transport	36,685
Machines	19,570
Immeubles non résidentiels	15,928
Équipement pétrochimique	15,555
Matériel de centrales électriques	1,914
Fabrication générale	192
Total	**$969,018**

Exportations assurées et garanties en 1983, par groupes de produits

(en milliers de dollars)

Services	$1,811,447
Produits forestiers	652,652
Minéraux, métaux et produits chimiques	564,613
Autres produits manufacturés	386,464
Machines	183,144
Textiles, produits et biens de consommation connexes	111,321
Matériel de transport	83,839
Produits agricoles et d'origine animale	61,232
Matériel électronique	35,462
Total	**$3,890,174***
Autorisées par le Conseil d'administration	$3,887,281
Autorisées par le gouvernement du Canada	$ 2,893

*À l'exclusion de $6,618 au titre de l'assurance-investissement à l'étranger

La SEE se porte bien



En 1983, la SEE a appuyé des opérations à l'exportation d'une valeur de 4,57 milliards de dollars, ce qui a permis, comme le précise son Rapport annuel, de créer ou de maintenir de l'emploi pour quelque 142 000 années-personnes dans tout le pays.

Dans son rapport qui vient d'être déposé à la Chambre des communes, M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE, déclare que même si la SEE «a commencé l'année 1983 sous le signe d'une conjoncture économique mondiale marquée par l'incertitude, la possibilité d'adversités au plan financier et une forte concurrence, elle a connu une année active, une année de réalisations. Elle a maintenu le volume et la qualité de ses opérations, et sa situation financière est saine». M. Cloutier se dit également convaincu que la SEE aura un bon rendement financier, ce qui se traduit dans ses objectifs et ses plans d'avenir, et qu'elle pourra encore améliorer la qualité de ses services pour accroître les exportations canadiennes.

En ce qui concerne le rendement financier de la SEE, son actif a atteint 6,063 milliards de dollars en fin d'exercice, comparativement aux 5,282 milliards comptabilisés à la fin de 1982, et ses bénéfices sont passés de 1,1 million en 1982 à 2 millions en 1983. M. Cloutier précise que même si ces gains positifs ont permis à la Société de maintenir son record ininterrompu de rentabilité, leur tendance reste aussi faible qu'au cours des dernières années, en raison de la hausse des taux d'intérêt et du loyer élevé de l'argent au cours des dernières années. Les engagements financiers pris par la SEE pour rester concurrentielle lorsque les taux d'intérêt étaient très élevés continueront d'avoir une influence négative sur les bénéfices pendant plusieurs années. Pour M. Cloutier, «les résultats positifs sont, toutefois, une source de satisfaction. Ils sont attribuables aux principes commerciaux que la SEE applique dans ses activités». En optimisant les revenus, dans la mesure du possible, tout en veillant à offrir aux exportateurs canadiens des services concurrentiels sur le plan international, la SEE est parvenue à atteindre son objectif, qui est de rentrer dans ses frais.

Le volume global des services d'assurances et de garanties de la SEE a atteint un nouveau record de 3,897 milliards de dollars en 1983, soit une hausse considérable par rapport aux 2,345 milliards comptabilisés en 1982. M. Cloutier précise que cette hausse s'explique par l'intensification des risques financiers au plan mondial. De ce volume global, 3,888 milliards ont été imputés au Compte de la Société. Le nombre des polices d'assurances et des garanties en vigueur est passé de 1 303 à la fin de 1982 à 1 308 à la fin de 1983. Il y avait 824 polices d'assurance

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ 10 fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Décisions du conseil en mars

À sa réunion de mars, le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations d'assurance et de financement venant appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 196,4 millions de dollars, destinées à 28 pays.

Si les ventes assurées sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 5 642 années-personnes au Canada et intéresseront deux exportateurs. Les chiffres pour les années-personnes découlant des opérations de financement ne sont pas disponibles.

Les opérations portent sur la vente d'amiante, de papier journal, de pâtes, et de biens et services destinés à la modernisation d'une usine de pâtes et papiers et d'une scierie.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances et du financement à l'appui de ces opérations d'exportation, les contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement récemment signés

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a signé quatre accords de financement d'une valeur totale de 4 millions de dollars américains en vue d'appuyer des ventes de biens d'équipement et de services canadiens destinés à la Colombie, au Chili, à Israël et au Mexique.

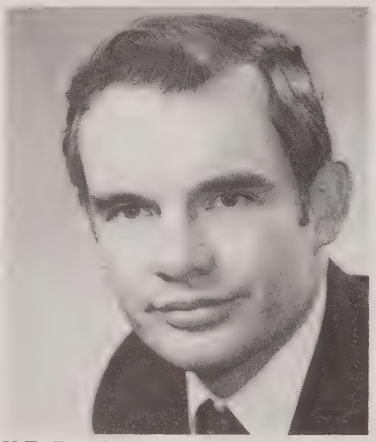
Il s'agit :

• d'un accord de financement de 2,88 millions de dollars américains en vue d'appuyer une vente par O & K Orenstein & Koppel Inc., de Dundas, en Ontario, destinée à Carbones del Caribe S.A., de Colombie. La SEE prêtera 2 448 000 dollars américains pour appuyer cette vente et la Banque Royale du Canada (Barbados) Limited, 432 000 dollars américains. La vente porte sur la fourniture de trois pelles hydrauliques RH-75 et de trois excavatrices hydrauliques RD-12. L'accord est garanti par Cementos del Caribe S.A., de Colombie.

• de l'achat à forfait de dix billets à ordre d'une valeur totale de 694 931 dollars canadiens en vue d'appuyer la vente

(Suite à la page 12.)

Élection d'un nouveau vice-président au Conseil d'administration de la SEE



V.E. Daughney

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a le plaisir d'annoncer l'élection récente de M. V.E. Daughney au poste de vice-président de son conseil d'administration.

M. Daughney a été nommé au Conseil d'administration de la SEE en octobre 1979 et est président de son comité de vérification depuis avril 1981.

Il a obtenu son baccalauréat en administration des affaires à l'Université du Nouveau Brunswick, en 1961, et une maîtrise en administration des affaires (MBA) à l'Université Western Ontario, en 1966. Il est comptable agréé depuis 1964.

M. Daughney est président de la First City Trust Company à Vancouver. Il a été président et administrateur de United Trust Company, Great Northern Financial Corp. et Roxy Petroleum Ltd.

Dans ce numéro

Canparts Automotive International Ltée—"La première commande peut mener loin . . ." 4
La SEE ouvre un bureau à Calgary 6
Tout ce qu'il faut savoir sur les critères de financement à l'exportation de la SEE 7
Perspectives d'exportation en Israël 8
Une première pour la SEE 11

Séminaire sur la commercialisation à l'exportation

Le secteur complexe et compétitif de la commercialisation à l'exportation fera l'objet d'un séminaire qui aura lieu à Banff, en Alberta, du 13 au 19 mai 1984. Organisé par le Banff Centre School of Management, le programme de gestion en commercialisation à l'exportation a été conçu en vue d'améliorer les compétences et les connaissances des particuliers et des organismes qui font face, dans les années 80, aux imprévus de la commercialisation à l'exportation sur le plan international.

Tous les aspects de la commercialisation à l'exportation y seront abordés : prise de décision initiale, facteurs culturels, embûches éventuelles, contrats, choix des représentants étrangers, etc.

Ce séminaire, qui vise à combler une lacune sur le plan des compétences en matière de commercialisation à l'exportation au sein de l'industrie canadienne, sera animé par des spécialistes de réputation internationale. En outre, des conférenciers partageront leurs connaissances et leur savoir-faire dans leurs domaines de spécialisation.

Le directeur du cours est M. Henry Thiel, président de H.E. Thiel and Associates, partenaire principal de Hill-MacNaughton-Theil et administrateur d'Affaires publiques internationales. Les autres spécialistes sont M. V. Neill Martin, vice-président, Marketing of Global Trading Inc. (filiale internationale d'achat et de commerce du Groupe Lavalin) et M. Talaat Abdel-Malek, professeur en commerce international à l'Université de Calgary, qui s'occupe de consultation, de formation et de perfectionnement en gestion depuis 20 ans.

Pour obtenir les formules d'inscription ou de plus amples renseignements, veuillez vous adresser au Docteur Syd Minuk, directeur du programme, The Banff Centre School of Management, C.P. 1020, Banff (Alberta) T0L 0C0, tél. : (403) 762-6129 ou 762-6142.

ACTUALITÉS DE LA SEE

ciété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. Avril 1984



Les exportateurs canadiens se sont distingués en 1983

Dans le cadre de la performance économique globale du Canada, les exportateurs canadiens ont continué à faire des progrès en 1983, leurs exportations s'étant élevées à 90,9 milliards de dollars, contre 84,5 milliards en 1982 et 83,8 milliards en 1981. La SEE a également connu une année active avec des résultats positifs.

Voir «La SEE se porte bien» en page 3.

EDC TODAY

Government Publications

ort Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. May 1984

CA1
TI 86
- E21



EDC's lines of credit offer export opportunities to 55 markets around the world. As a straightforward financing facility, which offers quick conclusion of a transaction, the line of credit is worth a closer look.

See article which begins on page 3.

LIBRARY JUN 6 1984 OTTAWA

Canada Post Canada Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

LIBRARY
DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO
M5S 1A1

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 10 times a year, by Marketing Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Board approvals for April

The Board of Directors of the Export Development Corporation, at its April meeting, approved export insurance, guarantees, and financing transactions supporting potential export sales of $101.8 million to seven countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 3,300 person-years of employment in Canada and will involve 28 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve the sale of combines; off-highway vehicles and spare parts; injection molding equipment; distillation tower internals; sugar factory equipment and services; goods and services for coal-fired boiler units; earth stations; tools; test jigs; fixtures; and transfer of technology.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed seven financing agreements to support the sales of Canadian capital goods and services to Egypt, the Asia/Pacific region, Benin, and Mexico. The agreements are as follows:

- a US$ 31.0-million approval under a multiple disbursement agreement loan to support a sale by Canada Wire and Cable Limited of Toronto, Ontario, to Egypt (The borrower is the Arab Republic of Egypt, represented by the Ministry of Electricity and Energy, and the buyer is the Egyptian Electricity Authority. The sale involves the turnkey design, supply, and installation of high pressure, oil-filled pipe-type, high-voltage underground transmission lines for the interconnection of the Shoubrah El-Kheima power project. The Canadian International Development Agency is providing parallel financing of Can.$ 8.2 million in connection with the sale.)
- a US$ 10-million line of credit agreement with Toronto Dominion (South East Asia) Limited of Singapore to assist Canadian exporters competing for sales in the Asia/Pacific area by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank; Toronto Dominion (South East Asia) Limited is a wholly-owned subsidiary of the Toronto-Dominion Bank
- a US$ 1.1-million financing agreement to support the sale of a DHC-6 Twin Otter, spare parts, and support services by The de Havilland Aircraft of Canada Limited, of Downsview, Ontario, to Transports Aériens du Bénin of Benin. (Under the agreement, EDC and the Equator Bank Ltd. of Hartford, Conn., each will lend US$ 566,400. The loan is guaranteed by the People's Republic of Benin.)
- a Can.$ 705,110 allocation under a line of credit with Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico to support the sale of high-voltage line traps to CFE by Trench Electric Ltd., Division of Guthrie Canadian Investments Ltd., of Scarborough, Ontario
- a US$ 442,327 forfaiture of six promissory notes to support the sale of aluminum formwork and shoring systems by Aluma Systems Inc. of Downsview, Ont., to Emac International of Cairo, Egypt
- a US$ 257,000 allocation under a line of credit with Nacional Financiera, S.A. of Mexico to support the sale of chip refining equipment and related services by C-E Bauer, Division of C-E PEG Inc., of Brantford, Ontario, to Fabricas de Papel Tuxtepec, S.A. of Mexico
- a US$ 110,000 forfaiture of promissory notes to support the sale of water pumps by Monarch Industries Ltd., of Winnipeg, Manitoba, to Emac International, of Cairo, Egypt.

Claims paid during first quarter

During the first quarter of 1984, EDC paid 70 claims, totalling $5.05 million. This compares to $4.7 million paid for the same period in 1983.

Of the 70 claims, 56 were due to default; nine to insolvency; four to transfer difficulties; and one to political problems. The geographical breakdown of 28 claims in South America; 19 in the United States; 18 in the Caribbean and Central America; three in Europe; and one each in Africa and Asia and the Pacific Region.

Commodities on which claims were paid are road machinery, audio speaker stands, copper sheeting, clothing, brake fire fighting equipment, zinc metal skates, furniture, vibratory compactors, aluminum concrete forming system, porcelain insulators, newsprint, pavers, cellulose film, locksmith supplies, industrial tires, refractory materials, textile machines, tile products, explosives, metal fasteners, leather goods, fresh fruit, engineering services, audio-visual program film and optical frames.

In this issue

Lines of credit (full list)

Opportunities for exporters in Western Europe

British Woolen Knitters (Canada) Ltd.—a success story

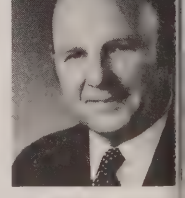
Contact List for Exporters

A.K. Stuart re-appointed to EDC's Board

EDC is pleased to announce the reappointment of Mr. Alexander K. Stuart to its Board of Directors.

Mr. Stuart, who is Chairman and Chief Executive Officer of Electrolyser Corporation Limited, of Toronto, Ontario, has a strong background in international trade through his business endeavours and as a long-time active member and former Chairman of the Canadian Export Association and a member of EDC's Board of Directors.

As an authority on hydrogen technology and its applications, Mr. Stuart is Canadian delegate to the hydrogen program of the International Energy Agency in Paris and he will be Chairman of the World Hydrogen Energy Conference when it meets in Toronto in July of this year.



EDC's Lines of Credit



As indicated in the "Lines of credit" listing, which begins on page 7, EDC has 29 lines of credit in place around the world, covering 55 markets. These lines translate into a lot of potential business for Canadian exporters. Particularly for those who have never exported under an EDC line of credit and for those who have not used an EDC line of credit for some time, this article will answer many of the questions that may arise if you're contemplating expediting your sale using this type of financing facility.

What is a line of credit?

In very simplified terms, a line of credit is a pre-arranged credit facility that is used by EDC to provide financing to foreign buyers of Canadian goods and services for up to 85 percent of the contract price.

Instead of lending money directly to the foreign buyer, EDC lends the money to an intermediary—usually a public agency or a private bank (the borrower)—who then re-lends the money to the buyer.

The intermediary or borrower is interested in such an arrangement because of the "spread" it makes on re-lending the money and because it represents an additional service which can be offered to its clients. EDC, however, normally puts a "cap" on the margin that the intermediary can charge above the interest rate at which EDC is lending to the intermediary. This ensures that the interest rate charged to the buyer remains competitive in the market in which the buyer is operating.

What are the advantages of a line of credit?

There are three major advantages of an EDC line of credit that are particularly pertinent to Canadian exporters:

- by referring to EDC's list of active lines of credit, Canadian exporters can easily determine in which countries financing may be available for relatively small transactions
- when the Canadian exporter enters into commercial discussions with the buyer, the availability of competitive financing may help sway the buying decision
- the financial intermediaries that EDC selects for lines of credit have been fully assessed for their creditworthiness and have also demonstrated a strong customer base; by advising their customers of the availability of financing support from Canada, it often happens that their customers will look to the Canadian market for their import purchases.

In addition to these, there are two other advantages that involve time and money.

To illustrate this, we can compare a "conventional" loan to a line of credit. With a conventional loan, the interest rate, term, and disbursement procedures have to be negotiated and agreed to by the concerned parties. As well, EDC must investigate the creditworthiness of the borrower's country (the borrower, in this case, is also the buyer) and assess the financial capability of the borrower to repay EDC. This last point could take weeks or months to establish. On the other hand, with a line of credit that is already in place, the creditworthiness of the borrower and the borrower's country has been established, and the interest rate, term, and disbursement procedures have, in most cases, been formalized. From this, it can be seen that a transaction under a line of credit, for which virtually all the formalities have been dealt with, can move ahead more smoothly and quickly.

With respect to costs, the legal fees related to a line of credit are small due to the simplicity of the documentation and its repetitive nature. In any event, these costs are borne by the intermediary rather than the buyer.

What are the criteria for using a line of credit?

When supplying financing under a line of credit, the requirements of EDC in no way differ from our normal requirements. The advantage, however, is that by the time the line of credit has been signed, many of the issues have already been resolved; for example, the creditworthiness of the borrower, the creditworthiness of the country, and the adequacy of the financial documentation all have been established.

EDC must also ensure that

- the sale involves the export from Canada of capital goods and/or equipment, services or technology
- the Canadian content is maximized and the level is satisfactory
- the exporter is financially and technically capable of successfully completing the sale
- the allocation be approved within the allocation period, and that all disbursements be made within the availability period.

These requirements should come as no surprise to exporters, familiar with EDC's mandate which is to facilitate Canadian export trade. EDC must be satisfied that the exporter can do what he says he can do, in the time-frame allotted, before EDC will support the transaction. Although this is an important factor when a loan agreement is signed for an individual transaction, it is particularly important when a line of credit is involved: one "bad" transaction can sour the intermediary on doing further business with Canada and could lead to a loss of export business for other Canadian companies.

A transaction under a line of credit can move ahead more smoothly and quickly than under a conventional loan.

It may be useful to explain the meaning of the terms "allocation period" and "availability period." The allocation or contract approval period is the period of time from the date of the signing of the line of credit to the final date of approval of contracts; the allocation period is normally from 12-18 months in duration but could be longer. The availability period is the time during which funds may be disbursed in respect of contracts approved during the allocation period. The availability period begins on the date of the signing of the line of credit, and normally extends 3-6 months beyond the allocation period.

It should be noted that ultimately it is the intermediary who must judge whether or not it wishes to support the buyer. This judgment will be based on a number of factors—previous relationship, creditworthiness, the possibility of future business, etc. EDC has no control over this decision. However, as we will explain later, if a particular intermediary should refuse to support a buyer, there are other alternatives.

If the exporter intends to insure his predisbursement risk during the manufacturing period, the determination by EDC of the buyer's creditworthiness will be one of the requirements prior to EDC's issuing a policy of insurance. In these instances, the exporter will be asked to supply financial information on the buyer.

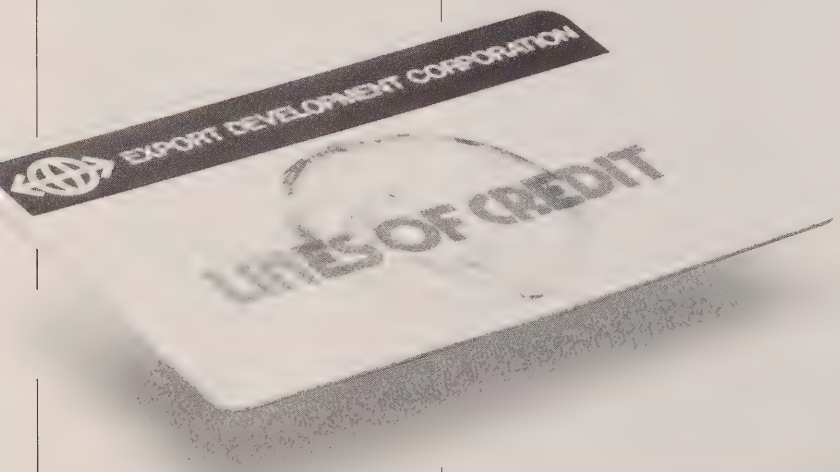
How do lines of credit work?

One of the major benefits of using a line of credit is simplicity. This can be demonstrated through the typical steps in the development of a transaction from identification to disbursement.

1. You, the exporter, contact EDC with the details of a possible transaction. The information that you should have available includes the following:
   - nature of goods
   - preliminary estimate of Canadian content
   - identification of buyer
   - information on your company
   - terms of the proposed commercial contract
   - which country and line of credit is being considered.

2. EDC will advise you as to the amount of the exposure fee and will provide a preliminary assessment of the eligibility of the potential transaction. It is very important that you approach EDC at the earliest stages of the transaction to allow EDC to provide this information prior to the commencement of commercial discussions.

3. As the transaction develops, EDC will require more detailed information, such as completed Canadian content



reports and annual reports on the exporter and the buyer, if required for insurance purposes. At some point during the development of the transaction, we will encourage the exporter to have the potential buyer contact the intermediary. EDC will also contact the intermediary to advise it of the details of a potential allocation. These two steps may take place at any time after the initial contact by the exporter, based on a judgment by EDC as to the likelihood of the transaction meeting EDC's eligibility criteria. In the case of a known exporter and a known product, these steps would occur relatively early in the development of the transaction.

4. The intermediary will decide whether it wishes to support the buyer, based on the type of criteria already outlined. If it does choose to support the buyer, the intermediary will then make a formal application to EDC to make an allocation under the line of credit for that specific transaction.

5. When EDC receives the formal application, together with a completed Canadian content report indicating that Canadian content has been maximized, a copy of the commercial contract or purchase order, and the letter of agreement to the exposure fee signed by the exporter, EDC will advise the intermediary that the allocation has been approved.

6. The position is now similar to that when a loan agreement has just been signed. In this case, however, the process is more likely to have taken only weeks, rather than months.

What documentation is required?

The documentation required will depend on the structure of the line of credit; this, in turn, will be based on the particular requirements of the intermediary and the legislation under which it functions. In general, the documentation requirements will reflect the exporter's commitments, EDC's commitments, and the borrower's obligations for a specific allocation.

Some lines of credit include a Disbursement Procedures Agreement, which is signed by the borrower and EDC at the time of the signing of the line of credit. In such cases, the exporter will be required to sign an "exporter's letter," in which he/she acknowledges receipt of a copy of the Disbursement Procedures Agreement and agrees to comply with the requirements of that document.

In other cases where there is no Disbursement Procedures Agreement, the borrower signs a document called an "order to pay," which is an instruction by the borrower to EDC to pay to the exporter up to a particular amount when certain conditions are met and certain documents are provided. The exporter, in this circumstance, will be required to sign another type of "exporter's letter," which defines all his/her obligations to EDC.

In either case, the exporter's obligations over the life of the pre-disbursement period are fairly standard:

- the level of Canadian content, as originally indicated is to be attained
- a list of authorized signatories with specimen signatures is to be provided
- progress reports may be required
- undertakings must be satisfied.

The pre-disbursement documents are also standard, and usually consist of the following:

- evidence of receipt of the down-payment as per the commercial contract or purchase order (usually 15 percent of the purchase price)
- an invoice from the exporter for each disbursement
- copies of the appropriate shipping documents as per the commercial contract.

One of the major benefits of using a line of credit to finance a transaction is simplicity.

Alternative programs

As we indicated previously, there are times when the intermediary decides, for its own reasons, that it does not wish to support the buyer for a particular transaction. This does not necessarily mean that export sale will not be made. If a substitute intermediary cannot be found, EDC may support the exporter through either a note purchase facility or a buyer's credit. The choice of an alternative program will depend on a number of factors, including the amount of the potential contract, the appropriate repayment term, and the security available. Since each transaction is unique, the exporter will have to discuss a possible alternative program with the manager of the appropriate geographical area within EDC (See "Contact List for Exporters," page 14.)

What sells where

Although many of EDC's lines of credit are for general purpose purchases, some goods and services are more appropriate than others in particular markets. The following briefly describes goods and services that have been selling in specific markets or that have been identified as being required in these markets and that are appropriate for sale under EDC's lines of credit. The list is not all-inclusive but is meant to be a guide.

Algeria

agriculture—farm and irrigation equipment; grain handling and storage systems
transportation—trucks; locomotives; rolling stock; aircraft
construction—housing; building materials
tourism—hotel and restaurant equipment; technical services
communication—telephone, telegraph, telex, and electronic equipment
services—engineering; architectural; consulting; construction and project management; training

The Asia and Pacific region

In this region, EDC has single-country lines of credit in place with the Bank of China in China, the Korea Exchange Bank in Korea, and the Bangkok Bank Limited in Thailand; two multi-country lines of credit with banks in Hong Kong; and four multi-country lines of credit with banks in Singapore. Export opportunities to the Asia and Pacific region are available in the following categories:
aircraft and flight simulators
telecommunications—telephone, telex, and telegraph equipment
mining equipment
computer and data processing—hardware and software
pulp and paper processing equipment
electrical distribution and protection equipment
manufacturing machinery and tooling equipment
services—engineering; design; procurement; training

For a breakdown of export opportunities in this region by country refer to the November 1983 issue of *EDC Today*.

Brazil

pulp and paper—process control equipment; consulting services (contracts of less

than one-year duration); miscellaneous equipment
construction—consulting services (contracts of less than one-year duration); feasibility studies
communications—telephone, telex, and telegraph equipment
medicine—X ray equipment; cancer therapy equipment
energy—equipment related to sources of alternative energy

Bulgaria

steel and metallurgy—automation of processes; metal coating
electronics industry—licences; microswitches
construction and railroad—new equipment
food processing—modernization
forest industry—modernization
communications—telecommunications equipment (priority sector)
petroleum and petrochemical—drilling and survey equipment
mineral exploration—seismic equipment; geophysical survey systems
mineral extraction and processing—refurbishing
agriculture—various machinery
third country cooperation—various opportunities
miscellaneous—measuring equipment; instruments; water pollution control equipment; installation to produce salt from the sea; production of optical cables

Cameroon

agriculture—farm equipment; food processing equipment
construction—housing; building materials; construction equipment; road construction equipment; electrification equipment; water supply equipment (pumps, pipes, treatment equipment)
forestry—forestry equipment; wood processing equipment
education—training services; pedagogical material and facilities
communication—telephone, telex, and telecommunications equipment

Colombia

transportation—aircraft, related equipment, and components; fire engines and other specialty vehicles; off-highway trucks and spare parts; vessels
telecommunications—telephone equipment; microwave communications equipment; aviation guidance systems
mining equipment—excavators and haulers; oil pumping units; conveyors; oil-pumping station equipment; crushing equipment
electrical equipment—transmission line services and equipment; hydroelectric power equipment and services

Czechoslovakia

Energy conservation in various sectors is a general priority.
pulp and paper—paper mills; sawmills; wood processing plants; board and liner mills; newsprint mills
chemical—waste oil reprocessing equipment; plastics industry
agriculture—various machinery
communications—modernization
miscellaneous—compressors; pipeline manufacturing equipment

German Democratic Republic

food processing—slaughterhouses; meat processing for sausages and bacon
drilling—equipment for oil and gas up to 7,000 meters, general drilling equipment
mining—diamond drills
road construction—machinery
airport—airport handling equipment
electronics—general
miscellaneous—plant and equipment modernization; industrial labour-saving devices, processes, and know-how

Hungary

agriculture—farming equipment; feed mills; slaughterhouses; meat processing plants; grain storage and mechanization equipment
energy—coal processing equipment; oil/gas exploration equipment; engineering services
industrial—production line tooling; boilers; compressors; power transmission equipment
chemical—plastic production; methylene processing; chemical engineering services

Israel

A review of past allocations suggest that the following sectors/industries offer potential for sales:
agricultural equipment—combines; tractors; irrigation equipment
high technology—computers, ultrasonic testing systems; television switching equipment
transportation—off-highway vehicles; aircraft engines
industrial equipment—cable twinning machines; injection mold equipment; construction equipment

Generally, it would appear that agriculture and industry, particularly the "high tech" and Israeli export-oriented industries, will be the most active in Israel during the next 12 to 24 months. These sectors are well-suited for the types of transactions that would require utilization of the lines of credit in Israel.

Mexico

Comision Federal de Electricidad—equipment related to electric power generation, transformation, and distribution
Petroleos Mexicanos—equipment and services for petroleum and natural gas exploration, processing, and distribution
Nacional Financiera S.A. (Nafinsa) and Banco Nacional de Comercio Exterior (BNCE)—equipment and services for all industry sectors, for example, pulp and paper; mining; metals; transportation; chemicals, agriculture; and communications

For the Nafinsa and BNCE lines of credit, a wide variety of products and services can be considered for financing.

New Zealand

EDC's line of credit with the Tasman Pulp and Paper Company Limited is for the financing of sales of forest-related equipment and/or services.

Peru

mining equipment—scoop trams; trailing treatment equipment; drilling pump packages; oilfield equipment; separation equipment; oil rig supply vessels
transportation—dump trucks, tractors and trailers; locomotives; aircraft
power electric projects—hydro and diesel power station equipment; transmission line equipment; conversion equipment and services
telecommunications—system design and equipment supply; microwave radio equipment; emergency restoral telecommunications equipment
agriculture—design services and equipment for food-processing plants; irrigation equipment and services

Tunisia

agriculture—farm and irrigation equipment
construction—housing; building materials; thermal power plant equipment; chemical plant equipment
services—engineering; consulting; construction management
mining—drilling equipment
transportation—rolling stock

Western Europe

For examples of goods and services that would be appropriate for sale under EDC's multi-country line of credit with First Canadian Financial Services (U.K.) Limited, of the United Kingdom, see "Opportunities for exporters in Western Europe," which begins on page 10.

Lines of Credit

Status as of April 1984

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (April 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
GERIA nque Algérienne Développement	1) Can.$ 542.5 million 2) 18 mos. (Sept. 29/85) 3) long	H. Souquières Manager North & West Africa	M. Mouffok Directeur des Financements internationaux Banque Algérienne de Développement Alger-Algeria		general purpose
AZIL nco de Desenvol- ento do Estado Sao Paulo, S.A. DESP)	1) US$ 10 million 2) 0 mos. (Sept. 30/83) 3) medium to long	T. Williams Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		This general purpose line of credit has expired. However, an extension to Sept. 30/84 is expected to be finalized shortly.
AZIL nco do Estado Rio de Janeiro . (BANERJ)	1) US$ 10 million 2) 0 mos. (Sept. 29/83) 3) medium to long	T. Williams Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th floor 500 Park Avenue New York, NY 10022	This general purpose line of credit has expired. However, an extension to Sept. 29/84 is expected to be finalized shortly.
LGARIA lgarian Foreign ade Bank	1) US$ 15 million 2) 9.5 mos. (Jan. 14/85) 3) 5 or 8 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselia Karadjov Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2 Sofiiska Komuna St. Sofia, Bulgaria Tel.: 85-51 Telex: 22031		general purpose
MEROON ited Republic Cameroon nistère du Plan et l'aménagement territoire	1) US$ 63,867,749 2) 2 mos. (May 26/84) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	M. Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'aménagement du territoire Yaounde, Cameroon	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	This is a general purpose line of credit, which may be used in parallel with a $50-million CIDA line of credit. An extension of the allocation period to November 1985 is under negotiation.
INA nk of China	1) US$ 1,993,200,000 2) 5 mos. (Aug. 21/84) 3) long term	D.O. Curtis Manager South Asia	Mr. Zhang Hui Deputy General Manager Bank of China 17X: Jiao Min Xiong Beijing, P.R.C. Telex: 22254 BCHO CN		single country line of credit
OLOMBIA nco de Bogota	1) US$ 3 million 2) 17.5 mos. (Sept. 19/84) 3) 3 or 5 years depending upon the financing requirement of the Colombian purchaser	A.J. Coles Manager South America West	Sr. Juan José Correa G. Chief, International Division Banco de Bogota Departamento Comercio Exterior Carrera 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota D.E., Colombia Tel.: 282-95-95 283-77-77, Ext. 258 Telex: 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Export/Import Financing Analyst Banco de Bogota 375 Park Ave. New York, N.Y. 10152	general purpose; suitable for small and medium-sized export contracts
ECHOSLOVAKIA eskoslovenska chodni Banka, A.S.	1) US$ 17,661,930 2) 10 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Judr. Jindrich Sosna Assistant Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Praha 1 Czechoslovakia		general purpose
ERMAN DEMOCRATIC EPUBLIC eutsche Aussen- ndelsbank, A.G.	1) Can.$ 5 million 2) 7 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R.		general purpose
ONG KONG atcan Finance sia) Limited (NFAL)	1) US$ 10 million 2) 18 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	E. Seigel Manager North Asia	Mr. Milan R. Shuster Senior Vice-President Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Telex: 74104	Mr. Y. Sawaya National Bank of Canada 600 rue de la Gauchetière ouest Montreal, Quebec H3B 4L3 Tel.: (514) 394-6145	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.

(continued on next page)

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (April 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) US$ 10 million 2) 20 mos. (Dec. 2/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	E. Seigel Manager North Asia	Mr. G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower 11th floor 12 Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 Wrdly HX	Mr. M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville St. Vancouver, B.C. Tel.: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit; countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Korea, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 10 million 2) 16 mos. (Aug. 1/85) 3) 5 or 7 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. J.G. Fay Deputy General Manager 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary		general purpose
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 4,613,497 2) 7 mos. (Oct. 26/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel Tel.: (03) 628111	A. Barnoy, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	suitable for small and medium-sized transactions*
ISRAEL Bank Leumi le-Israel B.M.	1) US$ 4,319,082 2) 7 mos. (Oct. 28/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Graniere International Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632111	Mordechay Gefen Chief Representative Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1, Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3,418,989 2) 13 mos. (Oct. 13/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 629438	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, South Tower Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4 Tel.: (416) 947-0510	suitable for small and medium-sized transactions
KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10 million 2) 19 mos. (Nov. 10/85) 3) 5 or 7 years	E. Seigel Manager North Asia	Mr. Joon Huh General Manager Korea Exchange Bank S ul, Korea Telex: K24244/K24245	Mr. I. Chung President Korea Exchange Bank of Canada Suite 1140 2, First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 364-2890	single country line of credit
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) US$ 9,752,892 2) 12 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Cuauhtemoc Mexico, D.F. 06000, Mexico		This line of credit is ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 8,453,718 2) 12 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexico		ideal for small and medium-sized export contracts
MEXICO Nacional Financiera, S.A.	1) US$ 19,743,000 2) 12 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexico		This line of credit is ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector.
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) 12 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicano Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		ideal for small and medium-sized export contracts
NEW ZEALAND Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) US$ 2 million 2) 12.5 mos. (April 19/85) 3) 5 years	S. Healy Manager, Pacific	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, New Zealand Tel.: (0763) 6999 Telex: NZ2251		ideal for small and medium-sized export contracts

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (April 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
PERU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) US$ 15 million 2) 0 mos. (March 29/84) 3) 5 or 7 years depending on the capital life of the goods or services being financed.	A.J. Coles Manager South America West	Sr. Javier de Souza Ferreira Barclay, Manager A.I. International Finance Division COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 Casilla Postal 10377 Lima 1, Peru Tel.: 24-8120 Telex: 2016 PU - 25356 PU		Extension of allocation period to December 29, 1984 is in process.
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)	1) US$ 10 million 2) 18 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific	Mr. E.J. Ansley Manager Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	Mr. Michael Joyce Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 867-5547	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, Brunei, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.
SINGAPORE Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 18 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific *or* E. Seigel Manager, North Asia	Mr. David Moore Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Telex: RS24005	Mr. F.G. Stanley Manager, Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 862-4476	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Papua New Guinea, Singapore, South Korea, Sri Lanka, and Thailand.
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCAL)	1) US$ 10 million 2) 18 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific *or* E. Seigel Manager, North Asia	Mr. Timothy P. Gibbs Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. Singapore 0106 Telex: RS26935	Mr. J. Chackal International Banking Division The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario Tel.: (416) 865-4310	This is a multi-country line of credit; countries covered are the same as those listed for the BOMAL line with the exclusion of Brunei.
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 17.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 6, 10, 14, or 17 consecutive, semi-annual installments commencing not later than six months after delivery of the goods or completion of the services	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific *or* Eric Seigel Manager, North Asia	William Humphries Toronto Dominion (South East Asia) Limited Shenton House 3 - Shenton Way Singapore 0106 Telex: 24020	Mr. A.P. Gallant Toronto-Dominion Bank International Banking Group P.O. Box 1 Toronto Dominion Centre Toronto, Ontario M5K 1A2 Telex: 06-524267	This is a multi-country line of credit which covers Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Republic of Korea, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Philippines, Singapore, Sri Lanka, Thailand, and Taiwan.
THAILAND Bangkok Bank Ltd.	1) US$ 5 million 2) 2 mos. (June 10/84) 3) 2, 3, or 4 years	D.O. Curtis Manager, South Asia	Mr. Chulakorn Singhakowin Assistant Vice-President Bangkok Bank Ltd. 9 Suapa Road Bangkok, Thailand Telex: TH82670/82638		single country line of credit
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) 1 mon. (May 10/84) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisia		This is a general purpose line of credit, which may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit. An extension of the allocation period to May 1985 is in process.
UNITED KINGDOM First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) US$ 10 million 2) 21 mos. (Jan. 10/86) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director *or* B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Mr. J.D. Jenikov Vice-President Capital Goods Financing World Corporate Banking *or* Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1	This is a multi-country line of credit which covers various countries in Western Europe.

* medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Western Europe

Opportunities for exporters

Western Europe, when considered as an economic entity, is the world's leading industrial centre accounting for some 20 percent and 37 percent of the world's chemical production and automobile production, respectively, and 44 percent of total world trade. With a population of approximately 350 million and a combined GNP of more than US$ 3,000 billion, the Western Europe market offers tremendous opportunities for Canadian exporters. For Canada, the countries of Western Europe as a group comprise our largest trading partner after the U.S.A. The rich and varied market of Western Europe means much to a country like Canada whose work force depends on exporting for 20 percent of its jobs and 30 percent GNP. The main recipients of Canadian goods and services have traditionally been the United Kingdom, West Germany, the Netherlands and Belgium/Luxembourg. Western Europe will continue to be a major market for Canadian products in areas of current supply and new, less well-developed areas. Besides the most commonly exported items, such as fabricated materials, raw materials, inedible end products, and food and beverages, potential exists for the supply of telecommunications equipment, computers, consumer products, aircraft and related parts, and specialized machinery. The structure of our trade with Western Europe has been changing in recent years with the proportion of finished and industrial goods increasing. Extension of this trend is a worthwhile goal for Canadian exporters.

Although Western Europe serves as an attractive market for Canadian exporters, efforts to penetrate the various markets should be tempered with the knowledge that there are strong ties among various Western Europe countries not only in terms of EEC (European Economic Community) and EFTA (European Free Trade Association) agreements but also culturally, historically, and politically. In addition, the slowdown in economic growth and the high unemployment in Western Europe have put a damper on demand for Canadian exports during the past few years. The high levels of unemployment in many Western Europe countries have increased pressures on governments to protect jobs and industries, whether by raising non-tariff barriers for some commodities or by raising their subsidies to exporters. However, the economies of Western Europe have experienced a slight upturn in recent months and with the knowledge that Canada's share of the Western Europe market is less than one percent, Canadian export sales have nowhere to go but up.

How EDC sees the Western Europe market

The Western Europe Department of EDC has assessed prospects for future business in Western Europe from a financing perspective by identifying three distinct groups of countries. The first group offers good sales potential and contains countries characterized by an underdeveloped infrastructure and industrial sector and a government backed financial sector. Large scale development projects have been identified and in the majority of cases financing is required. Countries in this group include Turkey, Yugoslavia, Portugal, and Greece. Exporters pursuing sales in these markets should contact EDC at an early stage in the transaction. The second group of countries has industrial capabilities similar to Canada's and offers moderate sales potential but has "pockets" of needs particularly in high technology, communications, and the aviation sectors. Countries in this second group include Denmark, Finland, Norway, Sweden, the United Kingdom, Ireland, France, Italy, and Spain. The third group of countries generally offers limited sales potential from an EDC financing point of view. Countries such as Austria, Belgium, Cyprus, Iceland, Malta, the Netherlands, Luxembourg, Liechtenstein, Switzerland, and West Germany are highly industrialized and either have low domestic interest rates or historically negligible trade with Canada. Over the past year, EDC has received very few requests for financing support for sales of Canadian goods to these countries.

Although EDC financing is often not required to support Canadian export sales to buyers in Western Europe for reasons cited above, there is a need for Canadian exporters to protect themselves against the non-payment of a short or medium term credit. Due to the increase in financial risk internationally, Canadian exporters have become more aware of the value of using EDC's insurance and guarantee services to manage their credit risks in Western Europe. Of the total volume of EDC insurance and guarantee services which reached a record $3.897 billion in 1983, the Western Europe area accounted for $441.6 million or 11 percent of total volume and qualifies as EDC's third largest insurance market after the Middle East and East Africa and the U.S.A./Caribbean markets.

Marketing Hints

In getting started, exporters should make a distinction in opportunities. There appears to be a greater prospect for consumer goods in Northern Europe, while in Southern Europe there is the added prospect of major capital projects. For exporters wishing to enter the European market on a smaller scale to start with, particularly with consumer-oriented goods, the Benelux countries and some of the southern countries may be a good starting point as these markets serve as very good staging areas to become familiar with the European market before launching into the larger but tougher markets of the United Kingdom and West Germany, Canada's first and second largest markets in Western Europe. Trade officials point out that since consumers can be more conservative and place more importance on the reputation of a product, these larger markets take more time to develop.

All countries in Western Europe show a strong market potential for telecommunications equipment, computers and office equipment. Good examples of realizing some of this potential are found in the success of Canadian companies such as Northern Telecom Limited, Mitel Corporation, and AES Data Inc.

The aircraft industry is another area where sophisticated equipment sales are made and joint ventures are being explored.

The oil and gas industry holds potential particularly in the United Kingdom and Norway because of their activities in the North Sea. As well, Europeans have expressed interest in Canada's oil and gas industry and possibilities of co-operation in exploration.

Despite the attractiveness of the rich and diversified European market, there are elements with which exporters must become familiar. In addition to the demand for quality and the current protectionist feelings for certain products, exporters must also familiarize themselves

vith local norms and practices and adapt o them. Trade officials advise that success may also hinge on strict adherence to delivery deadlines, corresponding in a oreign language, changing credit terms to neet European requirements, and quoting rices on a CIF basis in a foreign currency.

A common thread in advice given by oth Canadian trade commissioners and easoned business people is the need to ngage a competent European agent. In ome cases, trade commissioners can dvise on the selection of agents.

Another avenue to explore to develop xport markets is the Western Europe rade fairs. Trade fairs in Europe have een a tradition for over a thousand years, lating from the days when local traders sed to gather at the crossing points of mportant trade routes to display their vares and make sales locally. Over the enturies this theme has evolved to the oint where Europe is now the crossroads of the world for international trade fairs. Trade fairs in Europe provide the world's eading fora for sellers and buyers alike. European companies generally spend 28 percent of their sales promotion budget on trade fairs, much above the seven ercent spent by their North American ounterparts.

By drawing on the experience of other companies, by using the Trade Commissioner Service as well as other government export assistance programs (such as the Program for Export Market Development), and by committed and careful planning, more Canadian companies and Canadian goods can find a place in the West European market.

Financing facilities

Export Development Corporation provides the following financing facilities in support of Canadian export sales to Western Europe.

Buyer credit financing will continue to play an important part in Western Europe for larger transactions. Once the foreign buyer decides to conclude a transaction with a Canadian exporter, EDC must negotiate with the foreign borrower the final details of the loan agreement and related arrangements.

EDC's Note Purchase Program consists of three facilities, each of which involves the purchase by EDC (usually on a non-recourse basis) of promissory notes issued by foreign buyers to Canadian exporters for the purchase of Canadian goods and services. In the case of more complex transactions, EDC and the exporter sign a Note Purchase Agreement in which the terms and conditions of the financing are established. In the case of straightforward transactions, either the Simplified Note Purchase or the Forfaiting facilities may be appropriate. Both of these facilities offer fast, simple, fixed-rate financing and would normally be used for smaller transactions and for repayment terms from one to five years. Where these two facilities differ are in the security required. If the buyer is an internationally-recognized good credit risk or where a sovereign risk is present, the Simplified Note Purchase facility may be appropriate. If the credit risk is greater than that described above, a first-class bank guarantee would be required and the Forfaiting facility would apply.



EDC has established a US$ 10-million supplier credit protocol with Banca Nazionale Del Lavoro (BNL) of Rome, Italy. BNL is the largest commercial bank in Italy in terms of assets and operates approximately 400 branches throughout the country.

The supplier credit protocol provides a formal framework under which EDC will purchase promissory notes guaranteed by BNL and issued to Canadian exporters by Italian buyers in payment for Canadian capital goods. As is the case with all supplier credit arrangements, the facility offers the exporter the flexibility to negotiate the face rate of the promissory notes and, in addition, offers the advantage of having a pre-established relationship in place with an Italian bank to provide for the guarantee of these notes. Financing is available for up to 85 percent of the contract price of Canadian capital goods and services purchased by Italian buyers who meet the normal credit requirements of BNL. EDC is currently in the process of establishing lines of credit and supplier credit protocols with other first class financial institutions in Western Europe.

In January 1984, EDC completed a line of credit agreement valued at US$ 10 million with First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. of the United Kingdom, a wholly-owned subsidiary of the Bank of Montreal, to support sales of Canadian capital goods and services to be purchased by buyers in the twenty-three countries referenced previously in this article. The agreement will assist Canadian exporters competing for sales in Western Europe by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank. It is expected that the main application of the line of credit will be to sup-

port small and medium-sized export sales. Sales contracts will be considered on a case-by-case basis. Canadian exporters interested in taking advantage of the line of credit can contact either EDC or the Bank of Montreal.

All contracts submitted for EDC approval under the various financing programs described above must meet EDC's normal financing requirements including that of Canadian content. Repayment terms will be determined depending on the nature of the goods and/or services involved and according to the terms of international agreements to which Canada has subscribed.

Exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of their commercial discussions with West European buyers to ascertain the availability and the conditions of financing under EDC's various financing programmes. Should you wish to obtain additional details, please contact Mr. T.V. Tran, Manager, Western Europe Department, EDC.

For more information on Western Europe please refer to the "Contact List for Western Europe."

As was mentioned earlier, EDC's insurance services are available for Canadian exporters doing business in Western Europe. For full information on insurance services and requirements for coverage, contact the appropriate EDC regional office (see "Contact List for Exporters," page 14.)

Contact List for Western Europe

Export Development Corporation

P.O. Box 655
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570

Western Europe Department
Thanh Tran, Area Manager

Department of External Affairs

125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Trade Development Division
Western Europe 1
Norman Boyd, Director
Tel.: (613) 995-9401

This division handles trade development questions related to countries that participate in the economic summit of industrial nations. These are Great Britain, France, West Germany, Italy, and Malta.

Trade Development Division
Western Europe 2
Roger Ferland, Director
Tel.: (613) 995-6438

This division handles trade development questions related to Austria, Belgium/Luxembourg, Cyprus, Denmark, Greenland, Spain, Finland, Greece, Iceland, Ireland, The Netherlands, Norway, Portugal, Sweden, Switzerland and Turkey.

International Trade Development Branch
Tel.: (819) 994-1418

This branch of the Department of External Affairs is responsible for the Program for Export Market Development (PEMD), which encourages businesses to begin export marketing and encourages established exporters to expand their activities in new markets. PEMD will share the cost of specific export marketing efforts.

Trade Fairs and Missions Division (DEF)
Office of Trade Development, Europe
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

J.A. Quarrington, Director
Tel.: (613) 995-5555
Telex: 053-3745

This division can supply information on trade fairs to be held in Western Europe during 1984.

Canadian Banks

The principal Canadian banks are represented in Western Europe. For addresses and contact personnel, see your nearest branch.

Reading references

Profile of the Western Europe Market

This comprehensive guide, available from the Department of External Affairs, provides an overview of Western Europe and discusses, in detail, individual countries with respect to their population, language, area, cities, economy, and trade. As well, the guide contains a brief resumé of Canada's trade with particular countries.

The guide can be obtained by calling External Affairs at (613) 995-9401 or (613) 995-6438 or by calling the Trade Information Centre at 1-800-267-8376, a toll-free, 24-hour number. If you're calling from Ottawa, you can reach the centre at 593-6435.

Price Waterhouse Information Guides: Doing Business in Western Europe

These guides profile individual countries and provide information that includes geography; climate and population; historical background; the economy; currency and exchange rates; and the country's foreign trade system, which covers foreign trading companies, licence agreements, joint ventures and cooperation agreements, and visa and currency regulations.

These guides are available, free of charge, from
Price Waterhouse
P.O. Box 51
Toronto-Dominion Centre
Toronto, Ontario M5K 1G1

in addition . . .

Now available is a brochure, *The Note Purchase Program*, which explains EDC's three note purchase facilities: Note Purchase Agreement, Simplified Note Purchase, and Forfaiting. Copies of this publication can be obtained from EDC's region offices or from Marketing Services at the corporation's head office.



EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

British Woolen Knitters (Canada) Ltd.

Handmade is better made

CHARLOTTETOWN (P.E.I.)—You could hear a pin drop. No smudge of black smoke rises from the chimney; the air in the workshop is clean and free of lint. The Industrial Revolution took place a long time ago, but British Woolen Knitters (Canada) Ltd., a small-scale cottage industry located in Charlottetown, still makes all its woolens by hand.

Every sweater and woolen accessory made here bears a tag proudly attesting to that fact. All woolen articles made by British Woolen Knitters (Canada) Ltd. are fashioned of pure virgin wool with painstaking care. Mel Gallant, General Manager, believes that by shunning synthetic fibres the company has an edge over local and international competition. He is convinced that natural fibres such as wool will always be preferred by people with good taste who are looking for quality.

Founded in 1977 by two Britons, the company now employs the skills of Mr. Gallant, who is an Islander; a Nova-Scotia designer; and a foreman of British origin. Depending on the season, the company provides work for roughly 18 knitters and assemblers, all from Charlottetown.

Although the company employs local manpower, it uses wool imported mainly from the United Kingdom. Mr. Gallant stresses the differences between Swaledale, Herdwick, Aran, and Shetland Island wools. Swaledale wool from Yorkshire sheep, for instance, makes rough, long-wearing sweaters, while Aran wool is soft to the touch. This high-quality Aran wool is treated with a process called Hercosett, which coats each wool fibre with a thin layer of resin. This treatment protects the garments for years and also makes it machine washable and machine dryable.

British Woolen Knitters (Canada) Ltd. makes sweaters and winter accessories such as tuques, scarves, mittens and cross-country ski socks in natural tones and classic lines. It takes a knitter from two to four hours to turn out the various parts of a sweater on a hand frame knitting machine. The pieces are then assembled, finished by hand with woolen yarn, and finally displayed in the shop window of the boutique next door to the workshop.

Mel Gallant has consolidated his company's position on local markets. In 1982, the company opened a second boutique in the historic quarter of Halifax, which is very popular with Canadian and U.S. tourists in the summertime. In 1983, a third boutique was opened in Truro. The Company now plans to open a fourth boutique in 1984 in another vacation area in the Maritimes—Chester, Nova Scotia.

Over 50 percent of sales are in the Maritimes, with one quarter going to Quebec, Ontario, Alberta, and British Columbia. "The remainder is exported, but the percentage of our sales abroad varies from year to year," says the manager.

All of the company's exports have traditionally gone to the United States. According to Mr. Gallant, his company's participation in clothing and gift fairs such as those held in Winnipeg, New York, and Dallas accounts for its success south of the border. With the help of the Department of Industry, Trade and Commerce, the management has been able to find reliable agents and serious buyers in the United States.

Observing the favourable reaction of American tourists visiting his boutiques in the Maritimes, Mr. Gallant quickly realized that pure wool sweaters were not easy to come by in the United States: "All we had to do was to convince a few American customers of the quality of our product. Once we had won the buyers' confidence, exports to the United States followed naturally. One of the ways in which we export is by catalogue sales."

Catalogues published in the millions by L.L. Bean of Freeport, Maine, have displayed quality woolen garments made by British Woolen Knitters (Canada) Ltd. "Our sales increased considerably in New England. In just two years we sold more than 12,000 tuques through catalogues," says Mr. Gallant proudly.

British Woolen Knitters (Canada) Ltd. insures all its sales to the United States with the Export Development Corporation. "Even for an order of $2,000 to $3,000, I'd rather pay a premium and feel protected. For a small company like ours, $3,000 is a lot of money," explains Mr. Gallant.

The company has concentrated on Canadian and U.S. markets so far, but since the unexpected recent visit of a Japanese businessman, Mr. Gallant has had new export projects in mind. He believes that product quality is a determining factor on the Japanese market. Given the quality of his company's woolens, knitted by hand in the peaceful surroundings of Prince Edward Island, breaking into new markets sounds like a promising venture.



Sherrie Aylward is using a linking machine to assemble the various components of the garment into a recognizable sweater.

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 237-2570 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690 Rapidfax: (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

DICK HEGAN
Vice-President
Marketing & Communications

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

TOM WILLIAMS
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

NORTH ASIA DESK

ERIC SIEGEL
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group

VANCOUVER

WESTERN REGION
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

GERRY MAHONEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

ELIZABETH MacMURDO
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

PIERRE D'AVIGNON
Business Development Officer

JACQUES BLAIS
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

CALGARY

ALBERTA REGION
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 237-2570 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690 Rapidfax : (613) 563-9738

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances

DON KEILL
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Services

DICK HEGAN
Vice-président
Communications et Commercialisation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

TOM WILLIAMS
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

SARA HEALY
Directrice

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

DON CURTIS
Directeur

BUREAU DE L'ASIE DU NORD

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
(Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba)
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY MAHONEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

ELIZABETH MacMURDO
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

PIERRE D'AVIGNON
Agent de la promotion commerciale

JACQUES BLAIS
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

CALGARY

RÉGION DE L'ALBERTA
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Directeur

British Woolen Knitters (Canada) Ltée

L'excellence du «fait à la main»

CHARLOTTETOWN (Î.-du-P.-É.)—On entendrait une épingle tomber. Aucune fumée ne s'échappe de la cheminée, aucune poussière n'envahit l'atelier. La révolution industrielle ne date pas d'hier et pourtant, British Woolen Knitters (Canada) Ltée, petite entreprise artisanale de Charlottetown, confectionne encore tous ses lainages à la main, comme en témoignent fièrement les étiquettes cousues sur ses chandails et ses articles en laine.

Les lainages de British Woolen Knitters (Canada) Ltée sont fabriqués de pure laine vierge, avec un soin méticuleux. Mel Gallant, directeur général de l'entreprise, estime devancer la concurrence locale et internationale en s'éloignant des fibres synthétiques. À son avis, la laine, fibre naturelle, trouvera toujours preneur parmi les gens de bon goût, épris de qualité.

Fondée en 1977 par deux Britanniques, l'entreprise se compose aujourd'hui de M. Gallant, qui est natif de l'Île, d'un dessinateur de la Nouvelle-Écosse et d'un contremaître d'origine anglaise. Les quelque 18 tricoteuses et monteuses, selon les saisons, sont de Charlottetown.

La main-d'œuvre est locale, mais la laine est principalement importée du Royaume-Uni. Pour M. Gallant, les laines de Swaledale, de Herdwick, et des îles d'Aran et Shetland ont leurs propres caractéristiques. Par exemple, la laine de Swaledale des moutons du Yorkshire permet de fabriquer des chandails rugueux et fort résistants, alors que celle d'Aran est douce au toucher. Cette laine d'Aran de grande qualité est traitée selon le procédé Hercosett, c'est-à-dire que chaque fibre est recouverte d'une mince couche de résine. Grâce à ce procédé, le lainage résiste à l'usure, des années durant, et peut même être lavé et séché à la machine.

British Woolen Knitters (Canada) Ltée fabrique des chandails et des accessoires d'hiver de style classique, dans des tons naturels : tuques, écharpes, gants et bas de ski de fond. Il faut de deux à quatre heures à une tricoteuse pour confectionner les diverses parties d'un chandail sur une machine à tricoter manuelle. Les pièces sont ensuite montées à la main, finies avec du filé avant d'être exposées en vitrine, dans la boutique adjacente à l'atelier.

L'entreprise de Mel Gallant est maintenant bien implantée sur les marchés locaux. En 1982, la compagnie ouvrait une deuxième boutique dans le quartier historique de Halifax où affluent les touristes canadiens et américains durant la belle saison. En 1983, elle en a ouvert une troisième, à Truro, et elle songe aujourd'hui à en ouvrir une quatrième dans un endroit de villégiature des Maritimes, probablement à Chester, en Nouvelle-Écosse.

Plus de la moitié des ventes de l'entreprise se font dans les Maritimes. Le Québec, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique représentent environ le quart de son chiffre d'affaires. «Le reste va à l'exportation, mais le pourcentage de nos ventes à l'étranger varie d'une année à l'autre», d'affirmer le directeur de l'entreprise.

Les États-Unis ont toujours été le débouché à l'exportation de British Woolen Knitters (Canada) Ltée. Selon M. Gallant, le succès de son entreprise au sud de notre frontière provient de sa participation à des foires de vêtements ou de cadeaux, comme celles de Winnipeg, de New York ou de Dallas. C'est le ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce qui a aidé ses dirigeants à y rencontrer des représentants fiables et des acheteurs sérieux.

M. Gallant a vite compris, en observant l'accueil favorable que les touristes américains réservaient à ses boutiques des Maritimes, qu'il leur était difficile de trouver des chandails pure laine chez eux. «Il ne nous restait plus qu'à convaincre quelques clients américains de la qualité de notre produit et, une fois leur confiance gagnée, les exportations aux États-Unis n'ont guère tardé à suivre. La vente par catalogue est un de nos modes d'exportation, souligne-t-il.

Les chandails et vêtements de qualité de British Woolen Knitters (Canada) Ltée sont annoncés dans les catalogues L.L. Bean, de Freeport, dans le Maine, qui sont tirés à des millions d'exemplaires. «Nos ventes ont augmenté de façon considérable en Nouvelle-Angleterre. En deux ans, ces catalogues nous ont permis de vendre plus de 12 000 tuques», explique fièrement M. Gallant.

British Woolen Knitters (Canada) Ltée assure toutes ses ventes aux États-Unis auprès de la Société pour l'expansion des exportations. «Même dans le cas d'une commande de 2 000 $ ou de 3 000 $, je préfère verser une prime et me sentir protégé. Pour une petite entreprise comme la nôtre, 3 000 $, c'est beaucoup», précise le directeur de la compagnie.

Jusqu'à maintenant, la compagnie s'est limitée aux marchés canadiens et américains; mais, depuis la récente visite inopinée d'un industriel japonais, M. Gallant caresse de nouveaux projets d'exportation. Selon lui, le marché japonais en est un où prime la qualité des produits. Grâce à la qualité des lainages faits à la main dans la quiétude de l'Île-du-Prince-Édouard, la conquête de nouveaux marchés s'annonce prometteuse.



Sherrie Aylward utilise une machine à montage pour assembler les diverses parties d'un chandail.

financières à l'étranger, lesquelles prêtent à leur tour aux acheteurs de biens et services canadiens. Les taux et les modalités étant fixés à l'avance, les accords financiers peuvent être conclus rapidement. Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de cette ligne de crédit peuvent communiquer avec la SEE ou avec la Banque de Montréal.

Tous les contrats soumis à la SEE aux termes des divers programmes de financement décrits ci-dessus doivent se conformer aux critères habituels de financement de la SEE, y compris ceux portant sur la teneur canadienne. Les modalités de remboursement sont déterminées selon la nature des biens ou services à fournir conformément aux accords internationaux auxquels le Canada a souscrit.

Nous encourageons les exportateurs canadiens à communiquer avec la SEE dès le début de leurs négociations commerciales avec les acheteurs de l'Europe occidentale, en vue de vérifier la disponibilité et les modalités de financement des divers programmes de financement offerts. Si vous désirez obtenir davantage de détails, veuillez communiquer avec M. T.V. Tran, directeur, Service de l'Europe occidentale, SEE.

Pour plus de renseignements sur l'Europe occidentale, veuillez vous reporter à la «Liste des contacts avec l'Europe occidentale».

Comme nous l'avons déjà souligné, les services d'assurances de la SEE sont offerts aux exportateurs canadiens qui font affaire en Europe occidentale. Pour des renseignements complets sur les services d'assurance et les critères d'admissibilité, veuillez communiquer avec la succursale de la SEE de votre région (Voir «Noms et adresses utiles aux exportateurs», page 14).

Liste des contacts avec l'Europe occidentale

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
110, rue O-Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570

Service de l'Europe occidentale
Thanh Tran, directeur

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce, Europe de l'Ouest 1
Norman Boyd, directeur
Tél. : (613) 995-9401

Cette direction s'occupe des questions de promotion commerciale relatives aux pays qui participent au sommet économique des nations industrialisées. Il s'agit du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne de l'Ouest, de l'Italie et de Malte.

Direction de l'expansion du commerce, Europe de l'Ouest 2
Roger Ferland, directeur
Tél. : (613) 995-6438

Cette direction s'occupe des questions de promotion commerciale dans les pays suivants : Autriche, Belgique, Luxembourg, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, Grèce, Islande, Irlande, Pays-Bas, Norvège, Portugal, Suède, Suisse, Turquie et Groenland.

Secteur de l'expansion du commerce international
Tél. : (819) 994-1418

Ce secteur du ministère des Affaires extérieures s'occupe du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qui encourage les entreprises à se lancer dans l'exportation et les exportateurs à étendre leurs activités dans de nouveaux marchés. Le programme participe aux frais de commercialisation de certains produits à l'exportation.

Direction des foires et des missions
Bureau de l'expansion du commerce, Europe
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

J.A. Quarrington, directeur
Tél. : (613) 996-5555
Télex : 053-3745

Cette direction fournit des renseignements sur les foires qui auront lieu en Europe occidentale en 1984.

Banques canadiennes

Les principales banques canadiennes sont représentées en Europe occidentale. Pour les adresses et les personnes-ressources, veuillez communiquer avec la succursale de votre région.

Sources de référence

Marchés de l'Europe de l'Ouest

Publié par le ministère des Affaires extérieures, ce guide des plus complets donne un aperçu général des marchés de l'Europe occidentale et présente, en détail, la population, la langue, la superficie, les villes importantes, l'économie et le commerce extérieur de chaque pays. Il renferme également un bref résumé des échanges commerciaux entre le Canada et certains pays de l'Europe occidentale.

On peut se procurer ce guide en communiquant avec le ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-9401 ou (613) 995-6438, ou avec le Centre d'information sur le commerce extérieur, en composant gratuitement le 1-800-267-8376, à n'importe quelle heure de la journée, ou le 593-6435 à partir d'Ottawa.

Price Waterhouse Information Guides: Doing Business in Western Europe

Ces guides traitent des divers pays de l'Europe occidentale et renferment des renseignements sur la géographie, le climat, la population, l'histoire, l'économie, les devises, les taux de change et le commerce extérieur de chaque pays, y compris les sociétés de commerce extérieur, les accords de licence, les entreprises en participation, les accords de coopération, les visas et les règlements en matière de devises.

On peut obtenir ces guides gratuitement en s'adressant à :
Price Waterhouse
C.P. 51
Centre Toronto-Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1G1

À propos . . .

Une nouvelle brochure intitulée «Le Programme d'achat de billets à ordre» est maintenant disponible aux bureaux régionaux et au Service de la commercialisation du siège social de la SEE. Elle explique les trois services suivants : accord d'achat de billets, service simplifié d'achat de billets à ordre et forfaitage.

6&5
travaillons ensemble
working together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

faut scrupuleusement respecter les échéances, correspondre dans la langue du pays étranger, modifier les conditions de crédit pour se conformer aux normes européennes et donner des prix CAF, dans la devise du pays.

Les délégués commerciaux canadiens et les hommes d'affaires aguerris conviennent de la nécessité de retenir les services d'un mandataire européen compétent. Dans certains cas, les délégués commerciaux peuvent guider l'exportateur dans le choix de ce mandataire.

Les foires commerciales d'Europe occidentale constituent un autre moyen d'explorer et de percer ce marché. Il s'agit d'une tradition millénaire qui remonte au temps où les commerçants locaux se rassemblaient aux carrefours des grandes routes commerciales, pour y étaler leurs marchandises et les vendre sur place. Au cours des siècles, ces rassemblements ont pris de l'ampleur et l'Europe est aujourd'hui mondialement reconnue pour ses foires commerciales internationales, le plus important point de rencontre des vendeurs et des acheteurs. Les sociétés européennes consacrent 28 % de leur budget de promotion des ventes aux foires commerciales, alors que leurs homologues nord-américains n'y allouent que sept pour cent.

L'Europe occidentale pourra offrir un plus grand nombre de débouchés aux sociétés et aux marchandises canadiennes si les exportateurs profitent de l'expérience déjà acquise par d'autres sociétés, s'ils ont recours aux services des délégués commerciaux et aux autres programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation (dont le Programme de développement des marchés d'exportation), et s'ils planifient soigneusement leurs opérations.

Mécanismes de financement

La Société pour l'expansion des exportations offre des mécanismes de financement à l'appui des ventes à l'exportation destinées à l'Europe occidentale.

En Europe occidentale, le financement de crédits acheteurs continuera de jouer un rôle important pour les opérations d'envergure. Dès que l'acheteur étranger décide de conclure une opération avec un exportateur canadien, la SEE doit négocier les modalités définitives de la convention de prêt et des accords afférents avec l'emprunteur étranger.

Le programme d'achat de billets de la SEE comprend trois volets comportant chacun l'achat par la SEE (habituellement, sans recours) de billets à ordre émis par des acheteurs étrangers à l'ordre d'exportateurs canadiens pour l'achat de biens et services canadiens. Dans le cas d'opérations plus complexes, la SEE et l'exportateur signent un Accord d'achat de billets à ordre qui détermine les modalités de financement. Dans le cas d'opérations simples, il est possible de recourir au service simplifié d'achat de billets à ordre ou au programme de forfaitage. Ces deux mécanismes offrent un moyen simple et rapide de financer, à taux fixe, des petites opérations dont les délais de remboursement varient d'un à cinq ans. La garantie exigée est tout ce qui les distingue. Si l'acheteur constitue un risque de crédit de premier ordre, reconnu internationalement, ou s'il s'agit d'un risque souverain, le programme simplifié d'achat de billets peut être le mécanisme de financement tout indiqué pour appuyer l'opération. Si le risque de crédit est plus élevé que celui décrit ci-dessus, la SEE exigera une garantie bancaire de premier ordre et il serait préférable de recourir au programme de forfaitage.



La SEE a signé un protocole de crédit fournisseur de 10 millions de dollars américains avec la Banca Nazionale Del Lavoro (BNL) de Rome, en Italie. La BNL, dont l'actif en fait la plus importante banque commerciale italienne, possède environ 400 succursales dans le pays.

Ce protocole permet à la SEE d'acheter des billets à ordre garantis par la BNL et émis au nom d'exportateurs canadiens par des acheteurs italiens, en paiement de biens d'équipement canadiens. Comme pour tous les montages de crédits fournisseurs, ce service permet aux exportateurs de négocier le taux nominal des billets à ordre et d'avoir un contact déjà établi avec une banque italienne pour garantir ces billets. Aux termes de ce mécanisme, la SEE finance jusqu'à 85 % du prix contractuel des biens d'équipement et des services canadiens achetés par des clients italiens qui se conforment aux exigences habituelles de la BNL en matière de crédit. La SEE négocie actuellement d'autres lignes de crédits et protocoles de crédits fournisseurs avec divers établissements financiers d'Europe occidentale.

En janvier 1984, la SEE a signé une affectation de 10 millions de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. du Royaume-Uni, qui est une filiale à part entière de la Banque de Montréal, en vue d'appuyer des ventes de biens et services canadiens destinées aux acheteurs des vingt-trois pays déjà mentionnés dans notre article. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens en Europe occidentale, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque. La SEE estime que cette ligne de crédit appuiera principalement des contrats d'exportation de biens et de services de petite et moyenne importance. Les contrats de vente seront examinés individuellement. Les lignes de crédit de la SEE sont une forme spéciale de prêt que la SEE consent à des banques et à des institutions

Débouchés à l'exportation en Europe occidentale

Prise comme entité économique, l'Europe occidentale est le principal centre industriel au monde, puisqu'elle regroupe environ 20 pour cent de l'industrie chimique, 37 pour cent de l'industrie automobile mondiale et 44 pour cent du commerce mondial. Avec une population d'environ 350 millions d'habitants et un PNB combiné de plus de 3 000 milliards de dollars américains, le marché de l'Europe occidentale offre d'excellents débouchés à l'exportation pour le Canada. En effet, après les États-Unis, les pays de l'Europe occidentale constituent notre partenaire commercial le plus important. Le marché riche et diversifié de l'Europe occidentale a énormément à offrir aux exportateurs d'un pays comme le Canada, dont 20 pour cent des emplois et 30 pour cent du PNB dépendent des exportations. Le Royaume-Uni, la République fédérale d'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg ont toujours été les principaux débouchés pour les biens et services canadiens. L'Europe occidentale continuera d'être un marché de premier ordre pour les produits canadiens dans les domaines déjà actifs et dans de nouveaux secteurs moins développés. Outre les exportations traditionnelles de demi-produits, matières premières, produits finis non comestibles, aliments et boissons, il existe des débouchés pour les matériels de télécommunications, ordinateurs, produits de consommation, avions et pièces connexes, de même que pour la machinerie spécialisée. Le profil de nos échanges avec l'Europe occidentale s'est modifié au cours de ces dernières années, en raison d'une plus forte demande pour les produits finis et industriels. Les exportateurs canadiens doivent donc viser à maintenir cette tendance.

Bien que le marché de l'Europe occidentale ne manque pas d'attrait pour les exportateurs canadiens, ces derniers ne devraient pas perdre de vue qu'il existe des liens solides entre ces pays, non seulement en vertu des accords de la CEE (Communauté économique européenne) et de l'AELE (Association européenne de libre-échange), mais aussi du point de vue culturel, historique et politique. En outre, durant ces quelques dernières années, la faible croissance économique et le taux de chômage élevé de l'Europe occidentale ont eu pour effet d'affaiblir la demande pour des exportations canadiennes. En raison du taux de chômage élevé qui sévissait dans de nombreux pays d'Europe occidentale, les gouvernements ont dû protéger les emplois et les industries, soit en augmentant les obstacles non tarifaires pour certains produits, soit en haussant les subventions aux exportateurs. Par contre, l'économie de l'Europe occidentale a connu une légère reprise au cours des derniers mois et comme le Canada ne détient que moins d'un pour cent de ce marché, les ventes canadiennes à l'exportation ne peuvent qu'augmenter.

Comment la SEE perçoit le marché de l'Europe occidentale

Le Service de l'Europe occidentale de la SEE a évalué, sur le plan du financement, les perspectives d'exportation dans ces pays et les a classés en trois groupes. Le premier offre de bons débouchés et regroupe des pays dont l'infrastructure et le secteur industriel sont sous-développés et où le secteur financier est appuyé par le gouvernement. De plus, on y a identifié des projets d'aménagement de grande envergure qui, pour la plupart, nécessitent du financement. Ce groupe comprend la Turquie, la Yougoslavie, le Portugal et la Grèce. Les exportateurs qui veulent percer ces marchés ont intérêt à se mettre en rapport avec la SEE dès le début d'une opération. Le deuxième groupe de pays affiche un potentiel industriel similaire à celui du Canada et offre des débouchés limités, avec cependant quelques créneaux dans les secteurs de la technologie de pointe, des communications et de l'aviation. Le Danemark, la Finlande, la Norvège, la Suède, le Royaume-Uni, l'Irlande, la France, l'Italie et l'Espagne font partie de ce groupe. Le troisième groupe n'offre, en général, que des débouchés restreints pour ce qui est du financement par la SEE. Les pays comme l'Autriche, la Belgique, Chypre, l'Islande, Malte, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Liechtenstein, la Suisse et la République fédérale d'Allemagne sont hautement industrialisés. Les taux d'intérêt y sont faibles ou ces pays n'ont jamais beaucoup importé du Canada. Au cours de la dernière année, la SEE n'a reçu que très peu de demandes de financement venant appuyer des ventes de marchandises canadiennes dans ces pays.

Bien que, pour toutes ces raisons, le financement de la SEE soit rarement demandé pour appuyer des exportations canadiennes destinées à des acheteurs d'Europe occidentale, les exportateurs canadiens doivent toutefois se protéger contre le non-paiement d'un crédit à court ou à moyen terme. L'augmentation des risques financiers à l'échelle mondiale a beaucoup sensibilisé les exportateurs canadiens à la nécessité de recourir aux services d'assurances et de garanties de la SEE pour gérer leurs risques de crédit en Europe occidentale. Le record de 3,897 milliards de dollars d'assurances et de garanties émises par la SEE en 1983 comprenait 441,6 millions (soit 11 % du volume total) destinés à l'Europe occidentale. L'Europe occidentale occupe donc le troisième rang du marché des assurances de la SEE après le Moyen-Orient et l'Afrique de l'Est, les États-Unis et les Caraïbes.

Quelques conseils de marketing

Avant de percer les marchés d'Europe occidentale, les exportateurs devraient réfléchir aux débouchés qui les intéressent. Dans le nord de l'Europe, il semble que les meilleures perspectives se situent du côté des biens de consommation; dans le sud de l'Europe, les grands projets d'aménagement semblent offrir un débouché supplémentaire. Pour les exportateurs qui désirent s'implanter graduellement sur le marché européen—en particulier en vue d'exporter des biens de consommation—les pays du Benelux et quelques pays du Sud peuvent constituer un bon tremplin, puisqu'ils permettent aux exportateurs de se familiariser avec le marché européen avant de s'attaquer aux deux principaux marchés du Canada en Europe occidentale, plus importants et plus difficiles, que sont ceux du Royaume-Uni et de la République fédérale d'Allemagne. Les représentants commerciaux font valoir que les consommateurs peuvent se révéler plus conservateurs et attacher une plus grande importance à la réputation d'un produit, si bien que ces marchés prennent donc plus de temps à pénétrer.

En ce qui concerne le matériel de télécommunications, les ordinateurs et le matériel de bureau, les perspectives à l'exportation sont bonnes sur tous les marchés d'Europe occidentale. Qu'il suffise de se rappeler le succès remporté par des sociétés canadiennes comme Northern Telecom Canada Limitée, Mitel Corporation Limitée et AES Data Ltée.

L'industrie aéronautique est un autre secteur qui se caractérise par des ventes à l'exportation d'équipement sophistiqué et où l'on envisage la formation de coentreprises.

L'industrie pétrolière et gazière offre surtout des débouchés à l'exportation au Royaume-Uni et en Norvège, en raison des activités dans la Mer du Nord. De plus, les Européens s'intéressent à l'industrie pétrolière et gazière du Canada et à des perspectives d'exploration en commun.

Le marché européen riche et diversifié présente de nombreux attraits, mais les exportateurs doivent savoir qu'on y recherche la qualité et qu'il existe des mesures protectionnistes envers certains produits. De plus, ils doivent être au courant des normes et usages dans ces pays, et s'y adapter. Les représentants commerciaux nous avertissent que pour réussir, il

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (avril 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ROYAUME-UNI First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 21 mois (10 janv. 1986) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Administrateur délégué *ou* B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, Angleterre, R.-U. EC4N 4XN	J.D. Jenikov Vice-président Financement des biens d'équipement Opérations bancaires internationales *ou* Pierre Lambert Représentant principal Banque de Montréal Division du financement extérieur First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays de l'Europe de l'Ouest.
SINGAPOUR Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique	E.J. Ansley Directeur Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL) Singapour Télex : RS20670	Michael Joyce Division du financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) Tél. : (416) 867-5547	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Seigel Directeur Asie du Nord	Timothy P. Gibbs Directeur général Banque Royale du Canada (Asie) Ltée Singapour 0106 Télex : RS26935	J. Chackal Division des Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) Tél. : (416) 865-4310	Ligne de crédit aménagée avec les mêmes pays que ceux précisés pour la ligne de crédit avec BOMAL, sauf le Brunei.
SINGAPOUR Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 5 oct. 1985 3) 6, 10, 14 ou 17 semestrialités devant commencer au plus tard six mois après la livraison des biens ou la prestation des services.	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Seigel Directeur Asie du Nord	William Humphries Toronto Dominion (South East Asia) Limited Shenton House 3 - Shenton Way Singapour 0106 Télex : 24020	A.P. Gallant Banque Toronto-Dominion Groupe des affaires internationales C.P. 1 Centre Toronto-Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Télex : 06-524267	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Philippines Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Seigel Asie du Nord	David Moore Administrateur délégué Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Télex : RS24005	F.G. Stanley Directeur, Service de Financement à l'exportation Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Commerce Court West Toronto (Ontario) Tél. : (416) 862-4476	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Papaouasie-Nouvelle Guinée, République populaire de Chine Singapour, Sri Lanka et Thaïlande.
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 17 661 930 $ US 2) 10 mois (31 janv. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Judr. Jindrich Sosna Directeur général Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague 1 Tchécoslovaquie		Portée générale
THAÏLANDE Banque de Bangkok Ltée	1) 5 000 000 $ US 2) 2 mois (10 juin 1984) 3) 2, 3 ou 4 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	Chulakorn Singhakowin Vice-président adjoint Banque de Bangkok Ltée 9 Suapa Road Bangkok, Thaïlande Télex : TH82670/82638		Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) 1 mois (10 mai 1984) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisie		Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 20 000 000 $ conclue avec l'ACDI. Une prorogation jusqu'en mai 1985 est en cours de négociation.

* à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (avril 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois (1er août 1985) 3) 5 ou 7 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	J.G. Fay Directeur général adjoint 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie		Portée générale
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 4 613 497 $ US 2) 7 mois (26 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce à l'étranger Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv. 65124 Israël Tél. : (03) 628111	A. Barnoy Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Bureau 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 Tél. : (416) 362-1441	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israel B.M.	1) 4 319 082 $ US 2) 7 mois (28 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granière Division internationale Banque Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 632111	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi Le-Israel B.M. 1, Westmount Square Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tél. : (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 3 418 989 $ US 2) 13 mois (13 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 629438	Samuel Messenberg Représentant du Canada United Mizrahi Bank Ltd. Bureau 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4 Tél. : (416) 947-0510	Pour les petites et moyennes opérations.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) 9 752 892 $ US 2) 12 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Cuauhtemoc Mexico, D.F. 06000, Mexique		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Comisión Federal de Electricidad	1) 8 453 718 $ US 2) 12 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comisión Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexique		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.A.	1) 19 743 000 $ US 2) 12 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexique		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1 10 000 000 $ US 2) 12 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens.
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) 2 000 000 $ US 2) 12,5 mois (19 avril 1985) 3) 5 ans	S. Healy Directeur Pacifique	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, Nouvelle-Zélande Tél. : (0763) 6999 Télex : NZ2251		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens.
PÉROU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) 15 000 000 $ US 2) 0 mois (29 mars 1984) 3) 5 ou 7 ans, selon la durée économique des biens et services financés.	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Javier de Souza Ferreira Barclay, directeur A.I. Division du financement international, COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 C.P. 10377 Lima 1, Pérou Tél. : 24-8120 Télex : 2016 PU — 25356 PU		Prorogation de cette facilité de crédit jusqu'au 29 décembre 1984.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) 5 000 000 $ CAN 2) 7 mois (1er nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A.		Portée générale

Lignes de crédit

Situation en avril 1984

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (avril 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 542 500 000 $ CAN 2) 18 mois (29 sept. 1985) 3) à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mouffok Directeur des Financements internationaux Banque Algérienne de Développement Algers, Algérie		Portée générale
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 10 000 000 $ US 2) 0 mois (30 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	T. Williams Directeur Amérique du Sud (Est)	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brésil		Ligne de crédit générale expirée, mais une prorogation jusqu'au 30 septembre 1984 devrait être signée bientôt.
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ US 2) 0 mois (29 sept. 1983) 3) de moyen à long terme	T. Williams Directeur Amérique du Sud (Est)	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Pecanha 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	Robert Senkfor Directeur principal Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th Floor 500 Park Avenue New York, N.Y., 10022	Ligne de crédit générale expirée, mais une prorogation jusqu'au 29 septembre 1984 devrait être signée bientôt.
BULGARIE Banque bulgare du commerce extérieur	1) 15 000 000 $ US 2) 9,5 mois (14 janv. 1985) 3) 5 ou 8 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselia Karadjov Directeur Banque bulgare du commerce extérieur 2 Sofiiska Komuna St. Sofia, Bulgarie Tél. : 85-51 Télex : 22031		Portée générale
CAMEROUN République-Unie du Cameroun Ministère du Plan de l'Aménagement du territoire	1) 63 867 749 $ US 2) 2 mois (26 mai 1984) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 50 000 000 $ de l'ACDI. Une prorogation jusqu'en novembre 1985 est en cours de négociation.
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ US 2) 5 mois (21 août 1984) 3) à long terme	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	Zhang Hui Directeur général adjoint Banque de Chine 17 X: Jiao Min Xiong Pékin, R.P.C. Télex : 22254 BCHO CN		Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3 000 000 $ US 2) 17,5 mois (19 sept. 1985) 3) 3 à 5 ans, selon les besoins de financement de l'acheteur colombien	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Juan José Correa G. Chef — Division internationale Banco de Bogota Departamento Comercio Exterior Carrera 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota D.E., Colombie Tél. : 282-95-95 283-77-77, poste 258 Télex : 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Analyste du financement Export-Import Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	Portée générale. Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.
CORÉE Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 19 mois (10 nov. 1985) 3) 5 ou 7 ans	E. Seigel Directeur Asie du Nord	Joon Huh Directeur général Korea Exchange Bank Séoul, Corée Télex : K24244/K24245	I. Chung, Président Banque de Change de Corée du Canada 2, First Canadian Place Bureau 1140 Toronto (Ontario) Tél. : (416) 364-2890	Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	E. Seigel Directeur Asie du Nord	Milan R. Shuster Premier vice-président Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Télex : 74104	Y. Sawaya Banque Nationale du Canada 600, rue de la Gauchetière ouest Montréal (Québec) H3B 4L3 Tél. : (514) 394-6145	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
HONG KONG Wardley/HongKong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $US 2) 20 mois (2 déc. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	E. Seigel Directeur Asie du Nord	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower 11th Floor 12 Harcourt Road Hong Kong Télex : 75440 Wrdly HX	M J.G. Glynn Banque Hong Kong du Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) Tél. : (604) 683-5811	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Birmanie, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Samoa occidental, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.

(suite à la page 8)

forage et d'arpentage
prospection des minerais—équipement sismique; levés géophysiques
extraction et traitement des minerais—remise à neuf
agriculture—machines diverses
coopération avec un pays tiers—divers débouchés
autres—équipement de mesure; instruments; équipement de contrôle de la pollution de l'eau; installation pour la production de sel marin; production de câbles optiques

Cameroun

agriculture—machines agricoles; équipement de conditionnement des aliments
construction—logements; matériaux de construction; équipement de construction; équipement de construction routière; équipement d'électrification; équipement d'approvisionnement en eau (pompes, tuyaux et équipement de traitement)
sylviculture—équipement forestier; équipement de transformation du bois
éducation—services de formation; matériel didactique et installations
communications—équipement de téléphone, télex et télécommunications

Colombie

transport—avions, équipement et pièces connexes; camions à incendie et autres véhicules spécialisés; camions tous terrains et pièces de rechange; navires
télécommunications—équipement téléphonique; équipement de communication par micro-ondes; dispositifs de guidage des avions
équipement minier—pelles excavatrices et véhicules de transport; installations de pompage de pétrole; convoyeurs; équipement de station de pompage de pétrole; matériel de concassage
équipement électrique—services et équipement pour lignes de transport; équipement et services hydro-électriques

Europe occidentale

Pour obtenir la liste des biens et services dont la vente pourrait être financée aux termes des lignes de crédit que la SEE a aménagées avec plusieurs pays, par l'entremise de la First Canadian Financial Services (U.K.) Limited, du Royaume-Uni, voir l'article «Débouchés à l'exportation en Europe occidentale» qui commence à la page 10.

Hongrie

agriculture—machines agricoles; usines d'aliments; abattoirs
usines de transformation des viandes; équipement d'entreposage des céréales et de mécanisation
énergie—équipement de traitement de charbon; équipement d'exploration de pétrole et de gaz naturel; services d'ingénierie
industries—outillage de chaîne de montage; chaudières; compresseurs; équipement de transport d'électricité
produits chimiques—production de plastiques; traitement du méthylène; services d'ingénierie

Israël

Les affectations antérieures révèlent qu'il existe des débouchés dans les secteurs suivants :
équipement agricole—moissonneuses-batteuses; tracteurs; équipement d'irrigation
haute technologie—ordinateurs; systèmes d'essais aux ultrasons; matériel de commutation pour télévisions
transport—véhicules tous terrains; moteurs d'avions
équipement industriel—câbleuses à fil double; équipement de moulage par injection; équipement de construction

En général, il semble que l'agriculture et les industries, surtout celles faisant appel à la haute technologie et axées sur les exportations en Israël, seront les secteurs les plus actifs au cours des 12 ou 24 prochains mois. Ces secteurs conviennent bien aux types d'opérations qui nécessiteraient l'utilisation des lignes de crédit que la SEE a aménagées en Israël.

Mexique

Comisión Federal de Electricidad—équipement relatif à la production, la transformation et la distribution de l'électricité
Petroleos Mexicanos—équipement et services destinés à l'exploration, la transformation et la distribution de pétrole et de gaz naturel
Nacional Financiera S.A. (Nafinsa) et Banco Nacional de Comercio Exterior (BNCE)—équipement et services pour tous les secteurs industriels, notamment pâtes et papiers; exploitation minière; métaux; transport; produits chimiques; agriculture et communications

Une vaste gamme de produits et de services peuvent être financés aux termes des lignes de crédit conclues avec Nafinsa et BNCE.

Nouvelle-Zélande

Seules les ventes d'équipement et de services relatifs à la sylviculture peuvent être financées aux termes de la ligne de crédit que la SEE a aménagée avec Tasman Pulp and Paper Company Limited.

Pérou

équipement minier—bennes à pelle; équipement de traitement des résidus; ensembles de pompes de forage; équipemen
d'exploration des champs pétroliers; équi
pement de séparation; navires de ravitail
lement des plates-formes de forage d
pétrole
transport—camions à benne basculante
tracteurs et remorques; locomotives
avions
projets hydro-électriques—équipement d
centrales hydro-électriques et de centrale
alimentées au diesel; équipement de ligne
de transport; équipement et services d
conversion
télécommunications—conception d
réseaux et fourniture d'équipement; équi
pement de radio par micro-ondes; équipe
ment de secours de télécommunication
agriculture—services de conception e
équipement d'usines de conditionnemen
des aliments; équipement et service
d'irrigation

République démocratique allemande

conditionnement des aliments—abattoirs
transformation des viandes pour saucisse
et bacon
forage—équipement de forage de pétrol
et de gaz naturel jusqu'à 7 000 mètres d
profondeur; équipement de forage généra
exploitation minière—foreuses à diaman
construction routière—machines
aéroport—équipement d'exploitatio
d'aéroport
électronique—généralités
divers—modernisation des usines et d
l'équipement; économiseurs de travai
procédés et savoir-faire industriels

Tchécoslovaquie

La conservation de l'énergie dans dive
secteurs est une priorité générale.
pâtes et papiers—papeteries; scierie
usines de transformation du bois; carto
neries et usines de papier doublure; usin
de papier journal
industrie chimique—équipement de rec
clage d'huile usée; industrie des plastiqu
agriculture—machines diverses
communications—modernisation
divers—compresseurs; équipement e
fabrication de pipelines

Tunisie

agriculture—machines agricoles et équ
pement d'irrigation
construction—logements; matériaux d
construction; équipement de centrale the
mique; équipement d'usine de produ
chimiques
services—ingénierie; consultation; gesti
de construction
exploitation minière—équipement d
forage
transport—matériel roulant

ainsi qu'une évaluation préliminaire de l'admissibilité de l'opération envisagée. Il est extrêmement important que l'exportateur communique avec la SEE dès le début de l'opération, afin de lui permettre de fournir ces renseignements avant que ne débutent les négociations commerciales.

. La SEE aura besoin de renseignements plus détaillés, au fur et à mesure que l'opération avancera : déclarations de teneur canadienne dûment remplies et rapports annuels de l'exportateur et de l'acheteur, si nécessaires pour les assurances. À un moment donné, l'exportateur devrait demander à l'acheteur de communiquer avec l'intermédiaire. La SEE le fera également pour l'informer des détails d'une affectation éventuelle. Ces deux démarches peuvent être faites dès que le premier contact a été établi par l'exportateur et si la SEE estime que l'opération semble répondre à ses critères d'admissibilité. Lorsque l'exportateur et le produit sont connus, ces deux étapes sont franchies assez tôt.

. L'intermédiaire décidera alors s'il désire appuyer l'acheteur, à la lumière des critères déjà précisés. S'il accepte de l'appuyer, il demandera officiellement à la SEE de consentir une affectation sur la ligne de crédit pour cette opération particulière.

. La SEE informera l'intermédiaire que l'affectation est approuvée lorsqu'elle aura reçu la demande officielle, accompagnée d'une déclaration de teneur canadienne dûment remplie indiquant que la teneur canadienne a été maximisée, d'une copie du contrat commercial ou de la commande, et d'une lettre dans laquelle l'exportateur accepte de payer la commission d'encours.

La situation est maintenant semblable à celle d'une convention de prêt qui vient tout juste d'être signée. Dans ce cas, les démarches n'auront probablement pris que quelques semaines, et non des mois.

Quels documents faut-il?

La documentation nécessaire dépend de la structure de la ligne de crédit, laquelle dépendra des exigences particulières de l'intermédiaire et de la législation qui la régit. Les documents nécessaires vont généralement fonction des engagements de l'exportateur et de la SEE, et des obligations de l'emprunteur pour une opération particulière.

Certaines lignes de crédit sont assorties d'un contrat relatif aux modalités de versements (CRMV), que l'emprunteur et la SEE signent en même temps que la ligne de crédit. L'exportateur devra alors signer une «lettre de l'exportateur», dans laquelle il accuse réception d'un exemplaire du CRMV et accepte de s'y conformer. Dans les cas où il n'y a pas de CRMV, l'emprunteur signe un «ordre de paiement», par lequel il donne instruction à la SEE de payer à l'acheteur un montant maximum défini, lorsque certaines conditions sont remplies et que certains documents ont été fournis. L'exportateur devra alors signer une autre «lettre de l'exportateur», qui précise toutes ses obligations envers la SEE.

Dans les deux cas, les obligations de l'exportateur pendant la période précédant les versements demeurent pratiquement les mêmes. En effet, il doit :

- atteindre le niveau de teneur canadienne stipulé à l'origine;
- fournir une liste des fondés de signature, avec un spécimen de chaque signature;

La simplicité est l'un des principaux avantages de l'utilisation d'une ligne de crédit pour financer une opération.

- fournir les rapports d'avancement qui peuvent être demandés;
- tenir ses engagements.

Les documents préalables aux versements sont également standards et comprennent généralement :

- un reçu de l'acompte en vertu du contrat commercial ou de la commande (habituellement 15 % du prix d'achat)
- une facture de l'exportateur pour chaque versement
- des copies des documents d'expédition pertinents en vertu du contrat commercial.

Autres programmes

Comme nous l'avons déjà mentionné, il arrive que l'intermédiaire ait ses raisons de ne pas appuyer l'acheteur pour une opération particulière. Ce qui ne veut pas nécessairement dire que la vente à l'exportation ne se concrétisera pas. Si on ne peut trouver un autre intermédiaire, la SEE peut appuyer l'exportateur au moyen de son service d'achat de billets ou par un crédit acheteur. Le choix d'un autre programme dépendra de certains facteurs, y compris le montant du contrat éventuel, la durée de remboursement et la garantie disponible. Comme chaque opération est unique en son genre, l'exportateur devra discuter d'un autre programme éventuel avec le directeur de la région visée, à la SEE (voir «Noms et adresses utiles aux exportateurs», page 14).

Quoi vendre sur quels marchés

Bien que de nombreuses lignes de crédit aménagées par la SEE soient de portée générale, certains biens et services se vendent mieux que d'autres sur des marchés précis. La liste ci-dessous présente les biens et services vendus ou qui pourraient être demandés sur ces marchés, et qui peuvent être financés aux termes des lignes de crédit de la SEE. Loin d'être exhaustive, cette liste se veut un guide seulement.

Algérie

agriculture—machines agricoles et équipement d'irrigation; systèmes de manutention et d'entreposage des céréales
transport—camions; locomotives; matériel roulant; avions
construction—logements; matériaux de construction
tourisme—équipement pour hôtels et restaurants; services techniques
communications—équipement de téléphone, télex et télégraphe, et équipement électronique
services—ingénierie; architecture; consultation; gestion de construction et de projets; formation

Brésil

pâtes et papiers—équipement de régulation de procédé; services de consultation (contrats de moins d'un an); équipement divers
construction—services de consultation (contrats de moins d'un an); études de faisabilité
communications—équipement de téléphone, télex et télégraphe
médecine—matériel de radiographie; équipement de traitement du cancer
énergie—équipement relatif à des sources d'énergie de remplacement

Bulgarie

acier et métallurgie—automatisation de procédé; revêtements métalliques
électronique—licences; microrupteurs
construction et chemins de fer—nouvel équipement
conditionnement des aliments—modernisation
sylviculture—modernisation
communications—matériel de télécommunications (secteur prioritaire)
pétrole et pétrochimie—équipement de

chances de remporter la transaction.
• La SEE a soigneusement évalué les intermédiaires financiers à qui elle consent des lignes de crédit, en fonction de leur solvabilité et du réseau de leur clientèle. Il arrive souvent que les clients de ces intermédiaires se tournent vers le Canada pour leurs importations, lorsqu'un appui financier canadien leur est proposé.

Il existe, en outre, deux avantages sur le plan des délais et de l'argent, que nous pouvons illustrer en comparant les caractéristiques d'un prêt «conventionnel» avec celles d'une ligne de crédit. Dans le cas d'un prêt conventionnel, le taux d'intérêt, les modalités et le profil des versements doivent être négociés et acceptés par les parties intéressées. La SEE doit également vérifier la solvabilité du pays de l'acheteur (dans ce cas, l'emprunteur est également l'acheteur) et évaluer la capacité financière de l'emprunteur à la rembourser. Cette dernière formalité peut prendre des semaines, voire des mois. Par contre, dans le cas d'une ligne de crédit en cours, la solvabilité de l'emprunteur et du pays de celui-ci est déjà établie et, dans la plupart des cas, le taux d'intérêt, les modalités et le profil des versements ont été préalablement convenus. Une opération conclue aux termes d'une ligne de crédit, grâce à laquelle presque toutes les formalités sont réglées d'avance, aboutira donc plus facilement et plus rapidement.

En ce qui concerne les coûts, les frais juridiques afférents à une ligne de crédit sont minimes, vu la simplicité de la documentation nécessaire et son caractère répétitif. À noter que ces frais sont à la charge de l'intermédiaire, et non de l'acheteur.

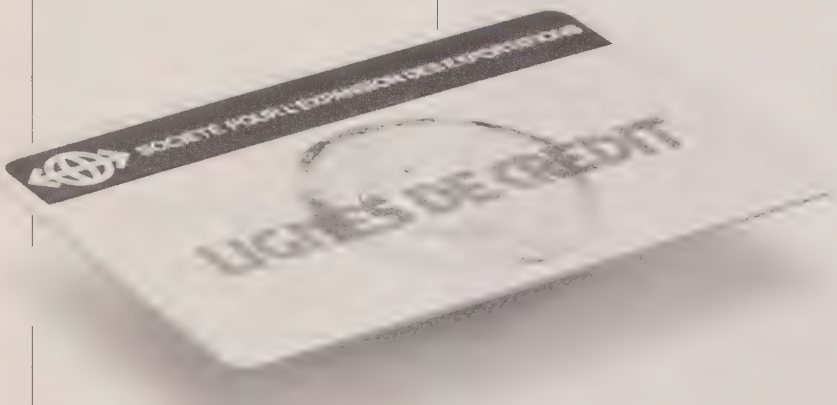
Comment se prévaloir d'une ligne de crédit?

Les critères que la SEE impose lorsqu'elle consent du financement aux termes d'une ligne de crédit ne diffèrent en rien de ses exigences normales. L'avantage est que de nombreuses questions sont déjà résolues lorsque la ligne de crédit est signée; la solvabilité de l'acheteur et du pays hôte ont été établies et les documents financiers, vérifiés.

La SEE doit également s'assurer que :
• la vente comporte l'exportation de biens d'équipement, de matériel, de services ou de technologie à partir du Canada;
• la teneur canadienne est maximisée à un niveau satisfaisant;

Une opération aux termes d'une ligne de crédit se conclut plus facilement et plus rapidement que dans le cas d'un prêt ordinaire.

• l'exportateur est financièrement et techniquement capable de mener la vente à bon terme;
• les fonds sont approuvés pour la période d'affectation, et que tous les versements se feront pendant la période de disponibilité.



Les exportateurs ne devraient pa
s'étonner de ces exigences, puisque
mandat de la SEE est de favoriser le con
merce extérieur du Canada. Avant d'ap
puyer une opération, la SEE doit s'assu
rer que l'exportateur est capable de réal
ser ses projets, dans les délais prévus. C
dernier facteur est déjà important dans
cas d'une convention de prêt relative à un
opération individuelle, mais il l'est encor
plus pour une ligne de crédit : une «mau
vaise» opération peut dissuader un inter
médiaire de transiger avec le Canada e
même faire perdre des exportations
d'autres sociétés canadiennes.

Il convient peut-être de définir le
expressions «période d'affectation» e
«période de disponibilité». La périod
d'affectation ou d'approbation du contra
s'étend de la date de la signature de la lign
de crédit jusqu'à la date officielle d'appro
bation des contrats; elle dure normale
ment de 12 à 18 mois, mais peut se pro
longer. La période de disponibilité est
délai pendant lequel les fonds peuvent êtr
versés pour les contrats approuvés pen
dant la période d'affectation. La périod
de disponibilité commence à la date de
signature de la ligne de crédit et dépass
normalement la période d'affectation d
3 à 6 mois.

Précisons ici que c'est à l'intermédiai
qu'il incombe de décider s'il appuie l'ach
teur ou non. Sa décision dépendra de pl
sieurs facteurs : relations antérieures, so
vabilité, éventualité d'opérations ulté
rieures, etc. La SEE n'intervient pas da
cette décision. Toutefois, si un interm
diaire refuse d'appuyer un acheteur,
existe d'autres possibilités.

Si l'exportateur désire assurer le risqu
préalable au versement pendant la périod
de fabrication, la SEE s'assurera notam
ment de la solvabilité de l'acheteur ava
d'émettre une police d'assurance. Dans
cas, l'exportateur devra fournir des re
seignements financiers sur l'acheteur.

Comment fonctionne une lign de crédit?

Un des principaux avantages d'u
ligne de crédit est sa simplicité, ce q
est confirmé aux principales étapes d'u
opération, depuis son identificatio
jusqu'au moment des versements.
1. L'exportateur communique les détai
d'une opération éventuelle à la SEE,
notamment :
• la nature des marchandises
• l'évaluation préliminaire de la tene
canadienne
• le nom de l'acheteur
• des précisions sur sa propre entrepr
• les modalités du contrat commerc
envisagé
• le pays et la ligne de crédit envisag
2. La SEE communiquera à l'exportate
le montant de la commission d'encou

Lignes de crédit de la SEE



Comme en témoigne la liste donnée en page 7, la SEE a actuellement 29 lignes de crédit intéressant 55 marchés à travers le monde, qui représentent un potentiel d'affaires important pour les exportateurs canadiens. Cet article répondra à nombre de questions que se posent les exportateurs qui prévoient utiliser ce mode de financement pour leurs ventes à l'étranger, surtout s'ils n'ont jamais eu recours à une ligne de crédit de la SEE ou ne s'en sont pas prévalus récemment.

Qu'est-ce qu'une ligne de crédit?

Une ligne de crédit est tout simplement un mécanisme de crédit aménagé à l'avance, que la SEE utilise pour financer les acheteurs étrangers de biens et services canadiens, jusqu'à 85 % de la valeur de leurs contrats.

Au lieu de prêter de l'argent directement à un acheteur étranger, la SEE le prête à un intermédiaire, habituellement un organisme d'État ou une banque privée (l'emprunteur), qui le rétrocède à l'acheteur.

Ce mécanisme ne peut qu'intéresser l'intermédiaire (ou l'emprunteur), en raison de la marge bénéficiaire qu'il réalise en rétrocédant l'argent, et du service supplémentaire qu'il peut offrir à ses clients. La SEE impose cependant une «limite» à la marge que l'intermédiaire peut demander, en plus du taux d'intérêt auquel il emprunte de la SEE. Il s'ensuit que le taux exigé de l'acheteur demeure concurrentiel sur son marché.

Quels sont les avantages d'une ligne de crédit?

Une ligne de crédit de la SEE présente trois grands avantages pour les exportateurs canadiens :

- La liste des lignes de crédit en cours de la SEE les renseigne sur les pays où ils pourront faire financer leurs opérations de petite importance.
- Au stade des négociations commerciales avec l'acheteur, l'exportateur qui présente un financement concurrentiel a plus de

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du service de la Commercialisation de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ 10 fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Décisions du Conseil

À sa réunion d'avril, le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations d'assurance, de garantie et de financement venant appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 101,8 millions de dollars, destinées à sept pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 3 300 années-personnes au Canada et intéresseront 28 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur la vente de moissonneuses-batteuses, de véhicules tous terrains et pièces de rechange, d'équipement de moulage par injection, d'équipement de tours de distillation, de matériel et de services de sucrerie, d'équipement et de services pour chaudières alimentées au charbon, de stations terrestres, d'outils, de gabarits d'essai et d'accessoires, et de transferts de technologie.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances, des garanties et du financement à l'appui de ces opérations d'exportation, les contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Sinistres réglés

Au cours du premier trimestre de 1984, la SEE a réglé 70 sinistres d'une valeur totale de 5,05 millions de dollars, par rapport à 4,7 millions de dollars versés pendant la même période en 1983.

De ces 70 sinistres réglés, 56 étaient attribuables à des carences, neuf à l'insolvabilité, quatre à des problèmes de transfert de devises et un à des aléas politiques. La répartition géographique est de 28 sinistres pour l'Amérique du Sud, 19 pour les États-Unis, 18 pour les Antilles et l'Amérique centrale, 3 pour l'Europe, 1 pour l'Afrique et 1 pour la région de l'Asie et du Pacifique.

Les sinistres réglés au cours du premier trimestre portent sur une grande variété de biens et de services, allant des fruits frais et des isolants en porcelaine à la machinerie routière.

Accords de financement

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a signé récemment sept accords de financement en vue d'appuyer des ventes de biens d'équipement et de services canadiens destinés à l'Égypte, à la région de l'Asie et du Pacifique, au Bénin et au Mexique. Il s'agit :

• d'une affectation de 31 millions de dollars américains aux termes d'une convention de prêt à versements multiples, en vue d'appuyer une vente de Canada Wire and Cable Limited, de Toronto (Ontario), destinée à l'Égypte. (L'emprunteur est la République arabe d'Égypte, représentée par le ministère de l'Électricité et de l'Énergie, et l'acheteur, la Commission d'électricité de l'Égypte. La vente porte sur la conception, la fourniture et l'installation clés en main de lignes souterraines de transport d'énergie à haute tension, à câble en tube avec huile à haute pression, pour l'interconnexion du projet énergétique de Shoubrah El-Kheima. L'Agence canadienne de développement international fournira un financement parallèle de 8,2 millions de dollars canadiens pour cette vente.)

• d'une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Toronto Dominion Bank (South East Asia) Limited de Singapour, en vue d'améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens dans la région de l'Asie et du Pacifique, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque. La Toronto Dominion Bank (South East Asia) Limited est une filiale à part entière de la Banque Toronto-Dominion.

• d'un accord de financement de 1,1 million de dollars américains en vue d'appuyer la vente d'un avion DHC-6 Twin Otter, de pièces de rechange et de services, par de Havilland Aviation du Canada Limitée, de Downsview (Ontario), destinée à Transports Aériens du Bénin. (Aux termes de cet accord, la SEE et l'Equator Bank Ltd., de Hartford, au Connecticut, prêteront chacune 566 400 dollars américains. Le prêt est garanti par la République populaire du Bénin.)

• d'une affectation de 705 110 dollars canadiens aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Comisión Federal de Electricidad (CFE) du Mexique, pour appuyer la vente, à la CFE, de filtres de lignes à haute tension par Trench Electric Ltd., une filiale de Guthrie Canadian Investments Ltd., de Scarborough (Ontario).

• de l'achat à forfait de six billets à ordre d'une valeur totale de 442 327 dollars américains, en vue d'appuyer la vente de coffrages en aluminium et de systèmes d'étayage par Aluma Systems Inc., de Downsview (Ontario), à Emac International, du Caire, en Égypte.

• d'une affectation de 257 000 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Nacional Financiera, S.A. du Mexique, en vue d'appuyer la vente d'équipement de raffinage de copeaux et de services connexes par C-E Bauer, une division de C-E PEG Inc., de Brantford (Ontario), destinée à Fabricas de Papel Tuxtepec, S.A. du Mexique.

• de l'achat à forfait de billets à ordre d'une valeur totale de 110 000 dollars américains, en vue d'appuyer la vente de pompes à eau par Monarch Industries Ltd., de Winnipeg (Manitoba), à Emac International, du Caire, en Égypte.

Dans ce numéro

Lignes de crédit 7

Débouchés à l'exportation en Europe occidentale 10

British Woolen Knitters (Canada) Ltée 13

Noms et adresses utile aux exportateurs 14

Retour de A.K. Stuart au Conseil de la SEE

La SEE a le plaisir d'annoncer que M. Alexander K. Stuart est nommé de nouveau à son Conseil d'administration.

M. Stuart, président directeur général d'Electrolyser Corporation Limited, de Toronto, en Ontario, a une solide expérience du commerce international grâce à ses réalisations et ses nombreuses années comme membre actif et ancien président de l'Association canadienne d'exportation, ainsi que sa présence antérieure au Conseil d'administration de la SEE.

En tant qu'expert en technologie de l'hydrogène et de ses applications, M. Stuart est délégué canadien au programme de l'hydrogène de l'Agence internationale de l'Énergie à Paris et sera président de la World Hydrogen Energy Conference qui se tiendra en juillet à Toronto.



ACTUALITÉS DE LA SEE

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers.

mai 1984



Les lignes de crédit de la SEE offrent des débouchés à l'exportation sur 55 marchés mondiaux. En tant que mécanisme de financement direct permettant de conclure rapidement une opération, les lignes de crédit méritent qu'on les regarde de plus près.

Voir l'article qui commence en page 3.

Government Publications

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. June 1984



CAI
T186
-E21

Canadexpo '84

Canada has long been a major trading partner of countries in Asia. Last year, Canada made record sales to the region; this year, it means to do better. To back this export drive, the Canadian government chose Hong Kong as the venue for a solo trade fair from May 16 to 20. And EDC took advantage of the opportunity to hold its first workshop abroad, presenting to buyers in the Asia and Pacific region, information on EDC's lines of credit in place in the area.

(See articles beginning on page 3.)

JUN 29 1984

311280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Post Canada Postes
Bulk third class En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 10 times a year, by Communications Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9

Board approvals for May

EDC's Board of Directors, at its May meeting, approved export insurance, guarantees, and financing transactions supporting potential export sales of $260.2 million to 10 countries.

Export sales which will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 10,400 person-years of employment in Canada and will involve 63 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve the sale of farm equipment, aircraft, aircraft engines and spare parts, a helicopter engine, an automated ultrasonic testing system, geophysical equipment, the construction of a pulp and paper mill, and engineering services for an oil and gas-gathering and treatment system.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee, and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed five financing agreements totalling $7.0 million to support sales of Canadian capital goods to Trinidad and Tobago, Gabon, Mexico, and Israel.

The agreements are as follows:

- a US$ 3.5-million disbursement agreement to support a sale of private automatic branch exchanges (PABXs) to the Trinidad and Tobago Telephone Company, Limited (TELCO), by Mitel Corporation of Kanata, Ontario
- a US$ 1.8-million financing agreement to support the sale of the turnkey construction of a day-care centre in Port Gentil, Gabon, by Mandepa-Vican Inc. of Victoriaville, Quebec
- a US$ 1.046-million allocation under a line of credit agreement with Comision Federal de Electricidad of Mexico to support a sale of motor-operated forged steel valves for thermo-electric power stations by Velan Inc. of St. Laurent, Quebec
- a US$ 552,262 allocation under a line of credit agreement with Bank Leumi le-Israel B.M. to support a sale of injection molding equipment to Tempo Soft Drinks Company Ltd. of Holon, Israel, by Husky Injection Molding Systems Ltd. of Bolton, Ontario
- a US$ 32,207 allocation under a line of credit agreement with the United Mizrahi Bank Limited of Tel Aviv, Israel, to support the sale of distillation tower internals to Dor Chemicals Ltd. of Haifa, Israel, by Glitsch Canada Ltd. of Uxbridge, Ontario.

In this issue

EDC's services—supporting jobs in Canada 7
Opportunities for exporters in Algeria 8
Gaspard & Sons Ltd.—a success story 11
Montreal International Fair 12
Canada Export Award 12

in addition . . .

Reprints of Michael J. Dobbin's article, "Our word on your bond," which was featured in the February/March 1984 issue of *EDC Today*, are now available from EDC's region offices or from Communications Services at the corporation's head office.

Interest rate swap agreement signed

EDC signed an interest rate swap agreement with The Bank of Nova Scotia on April 2, 1984. The agreement enabled EDC to convert a fixed-rate borrowing into a floating rate liability, thereby achieving cost savings on the borrowed funds. Through the continued use of innovative funding techniques, EDC is able to lower its overall funding costs and contribute to the profitability of operations.



Participants in the signing ceremony, which was held at The Bank of Nova Scotia's head office in Toronto, were, from left to right (seated): Ross Millar, Assistant Treasurer, Corporate Finance, EDC; Blaine Modin, Vice-President and Treasurer, EDC; Barry Culham, Senior Vice-President, Finance Group, EDC; Peter Heffernan, Assistant General Manager, Merchant Banking, BNS; Tom Healy, Senior Vice-President, Treasury, BNS. Standing are, from left to right, Manon Gouin, Assistant Treasury Officer and Robert Edge, Treasury Officer, both of Corporate Finance, EDC; Bill McMillan, Senior Vice-President and General Manager, BNS (Ottawa); and Ken Oldfield, Assistant General Manager, Trade Finance, BNS.



Eighty-five Canadian companies and seven of Canada's provincial governments were showcased at Canadexpo '84.

Canadexpo'84

showing off Canada's best

"Canada views Hong Kong and the Asia and Pacific region as one of the strongest growth prospects for export development today," says John Treleaven, Canada's Senior Trade Commissioner of the Commission for Canada, Hong Kong. "That is why Canada sponsored Canadexpo '84."

Canadexpo '84, billed as one of the largest trade shows ever organized by the Canadian government and the largest national trade fair ever staged by a country in Hong Kong, ran from May 16 to 20. Directed at target markets in Hong Kong, the People's Republic of China, and the ASEAN countries, the five-day fair attracted an estimated 10,000 visitors and brought together buyers and Canadian exporters to discuss business possibilities.

This major trade promotion effort, organized by the Department of External Affairs and fully endorsed by the Canadian Export Association, the Canadian Manufacturers' Association, and several Hong Kong-based associations, provided a showcase for some 85 Canadian companies and seven provincial governments with participation also from various Canadian financial institutions.

Canadian industrial sectors of interest to businessmen in the Asia and Pacific region were represented by a wide range of Canadian products featured at the show: computer hardware and software; telecommunications equipment; electronic equipment and components; semi-conductor devices; oil and gas equipment; building equipment and materials; industrial equipment; transportation equipment and services; food products; consumer goods; and financial services.

The potential for doing business in this part of the world is exemplified by the activity and presence of Canadian companies in Hong Kong, which is regarded as the gateway to the markets of Asia. There are approximately 50 Canadian firms that have branches and subsidiaries in Hong Kong and most of them also do business in China and throughout South East Asia. About 250 other Canadian companies are active in the Hong Kong market through agents and distributors. In 1983, some 700 business visitors called on the Canadian Trade Commission for commercial assistance and, during that year, 20 Canadian sales and marketing missions went to Hong Kong.

Canada's trade across the Pacific has now surpassed its transatlantic trade. Total trade between Canada and the Pacific Rim exceeded Can.$ 16.3 billion in 1983 and in that same year, bilateral trade between Canada and Hong Kong, was more than Can.$ 900 million, with Canada accounting for Can.$ 221.2 million. Canada's share of Hong Kong's global trade increased to 1.7 percent in 1983 from 1.5 percent in 1982 and moved Canada up to 10th place from 12th place in the ranking of Hong Kong's largest trading partners. Although Canada's position is improved, according to Mr. Treleaven, "our share of Hong Kong's market leaves much room for growth." Canadexpo '84, it is hoped, will contribute to that growth, having afforded buyers in the Asia and Pacific region, the opportunity to see, first-hand, the capability of Canadian manufacturers and the quality and diversity of Canadian goods and services.



Canadexpo '84, held at the Hong Kong Exhibition Centre, in Wanchai, Hong Kong, was the largest national trade fair ever staged by one country in Hong Kong.

EDC holds buyer seminar in Hong Kong

Held in conjunction with Canadexpo '84 and co-sponsored with External Affairs was an EDC lines of credit workshop, which took place in Hong Kong on May 18. The workshop was unique in that it was the first time that EDC had presented a workshop outside Canada and, unlike domestic workshops which are presented to Canadian exporters, this one was directed to and attended by potential buyers of Canadian goods and services, from the Asia and Pacific region.

More than 75 buyers and key area Canadian trade personnel attended the seminar which included presentations and discussion on EDC's regional and domestic lines of credit, covering 19 countries in the Asia and Pacific region (see lines of credit listing, page). Don Curtis, EDC's Manager, South Asia Department, and Eric Siegel, EDC's Manager, North Asia Desk, described, respectively, to the audience, EDC's financing facilities and their competitiveness in relationship to other foreign export credit agencies and the technical operations of EDC's lines of credit—how to access them and make use of them.

To demonstrate the simplicity of using an EDC line of credit, Chantal Rougerie, a credit officer with EDC's South Asia Department, took the audience through the steps leading up to an allocation under a line of credit, by using a case study.

This was followed by a presentation, on Canadian industrial capabilities, given by the Commission for Canada. Pointing out that "Canada does have an excellent, world-wide reputation as having expertise in a number of fields," John Treleaven, Canada's Senior Trade Commissioner in Hong Kong, noted Canada's success in winning contracts in the Asia and Pacific region in areas such as power generation, both nuclear and thermal; telecommunications; transportation, including ships, aircraft, and flight simulators; resource development for minerals and forest products; cement plants; port development; petroleum exploration, petrochemical plants; and light manufacturing development.

In speaking of Canada's proven expertise, Mr. Treleaven covered a number of Canada's major industrial sectors, which included telecommunications; computer and data processing; machine tools and manufacturing plant equipment; transmission and electrical distribution; and services.

Mr. Treleaven told the participants that "Canadian exporters want to increase their share of one of the most dynamic markets in the world," and that the seminar would give them, as buyers, the opportunity to see for themselves "that Canadian goods and services can match any competition in terms of price, quality, delivery, and service."

Following the seminar, EDC and the Commission for Canada co-sponsored a reception for more than 300 buyers, bankers, Canadian businessmen, provincial and federal government representatives, and dignitaries.



EDC's buyer seminar took place in Hong Kong on May 18. Making a presentation on EDC's lines of credit is Don Curtis, EDC's Manager, South Asia Department. Seated to his left are John Treleaven, Canada's Senior Trade Commissioner, Commission for Canada, Hong Kong; Eric Siegel, Manager of EDC's North Asia Desk; and Chantal Rougerie, Credit Officer, EDC's South Asia Department.

Market opportunities in Asia and the Pacific region

The Asia and Pacific region holds many opportunities for Canadian exporters: most countries in the region are eligible for all of EDC's financing and insurance services and currently the corporation has in place three domestic lines of credit and six regional lines, which cover a total of 20 markets.

This vast region was featured in the November 1983 issue of *EDC Today*, which presented articles on different aspects of doing business in the area—for example, countertrade, co-financing, and the challenges facing exporters—and on the sales opportunities that are available in individual countries.

Under EDC's lines of credit, the following sectors and/or goods and services have been identified as holding the most promise for Canadian export sales:

- telecommunications—telephone, telex, and telegraph equipment
- aircraft and flight simulators
- aerospace industry
- hydroelectric industry
- railway systems industry
- train control equipment industry
- urban transportation
- mining equipment
- petroleum exploration and development industry
- computer and data processing—hardware and software
- pulp and paper processing equipment
- electrical distribution and protection equipment
- manufacturing machinery and tooling equipment
- services—engineering; design; procurement; training.

(Copies of the November 1983 issue of *EDC Today* are available from Communications Services at EDC's head office.)

Brochure for buyers

If you have a potential sale in the Asia and Pacific region, you may be interested in providing your buyer with a copy of an EDC brochure, *Lines of Credit in the Asia and Pacific Region*. This publication briefly describes EDC, the advantages of and criteria for using a line of credit, how to access a line of credit, and the particulars on the lines of credit that EDC has in place in the region.

Copies are available from Communications Services at EDC's head office in Ottawa.

EDC's lines of credit in the Asia and Pacific region

Status as of May 15, 1984

Domestic lines of credit*

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (MAY 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
CHINA Bank of China	1) US$ 1,993,200,000 2) 3 mos. (Aug. 21/84) 3) over 7 years	E. Siegel, Manager North Asia	Mr. Zhang Hui General Manager Bank of China 17 Xi Jiao Min Xiang Beijing Telex: 22254 BCHO CN		
KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10 million 2) 17.5 mos. (Nov. 10/85) 3) 5 or 7 years	E. Siegel, Manager North Asia	Mr. Joon Huh General Manager Korea Exchange Bank 181, 2ga Euljiro Jung Gu Seoul 100 Republic of Korea Telex: K22304	Mr. I. Chung President Korea Exchange Bank of Canada Suite 1140 2, First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 364-2890	
THAILAND Bangkok Bank Ltd.	1) US$ 5 million 2) 1 mon. (June 10/84) 3) 2, 3, or 4 years	D.O. Curtis, Manager South Asia	Mr. Chulakorn Singhakowin Assistant Vice-President Bangkok Bank Ltd. 3-9 Suapa Road Bangkok, Thailand		

*Funds under these lines of credit are available to buyers domiciled in the country of the borrower.

Regional lines of credit**

HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) US$ 10 million 2) 16.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis, Manager South Asia *or* S. Healy, Manager Pacific *or* E. Siegel, Manager North Asia	Mr. Milan R. Shuster Senior Vice-President Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Place, Central Hong Kong Telex: 74104	Mr. Y. Sawaya National Bank of Canada 600 rue de la Gauchetière ouest Montreal, Quebec H3B 4L3 Tel.: (514) 394-6145	
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) US$ 10 million 2) 18.5 mos. (Dec. 2/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis, Manager South Asia *or* S. Healy, Manager Pacific *or* E. Siegel, Manager North Asia	Mr. G. Hartley Wardley Limited 5th Floor Hutchison House Harcourt Road Hong Kong Telex: 75 440 WRDLY HX	Mr. M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Tel.: (604) 683-5811	
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)	1) US$ 10 million 2) 16.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis, Manager South Asia *or* S. Healy, Manager Pacific *or* E. Siegel, Manager North Asia	Mr. E.J. Ansley Manager Bank of Montreal Asia Limited 33rd Floor UIC Building 5 Shenton Way Singapore 0106 Telex: RS 20670	Mr. Michael Joyce Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 867-5547	
SINGAPORE Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited (CIBCAL)	1) US$ 10 million 2) 16.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis, Manager South Asia *or* S. Healy, Manager Pacific *or* E. Siegel, Manager North Asia	Mr. David Moore Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Suite 901 The Octagon 105 Cecil Street Singapore 0106 Telex: RS 24005	Mr. F.G. Stanley Manager, Export Finance Department Canadian Imperial Bank of Commerce Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 862-4476	
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCAL)	1) US$ 10 million 2) 16.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis, Manager South Asia *or* S. Healy, Manager Pacific *or* E. Siegel, Manager North Asia	Mr. Timothy P. Gibbs Managing Director The Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor PIL Building 140 Cecil Street Singapore 0106 Telex: RS 26935	Mr. J. Chackal International Banking Division The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario Tel.: (416) 865-4310	
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited (TDSEA)	1) US$ 10 million 2) 16.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 6, 10, 14, or 17 consecutive, semi-annual installments commencing not later than six months after delivery of the goods or completion of the services.	D.O. Curtis, Manager South Asia *or* S. Healy, Manager Pacific *or* E. Siegel, Manager North Asia	William Humphries Toronto Dominion (South East Asia) Limited Shenton Drive 3 Shenton Way Singapore 0106 Telex: RS 24020	Mr. A.P. Gallant Toronto-Dominion Bank International Banking Group P.O. Box 1 Toronto Dominion Centre Toronto, Ontario M5K 1A2 Telex: 06-524267	

** Funds under these lines of credit are available to buyers domiciled in various countries which have been pre-determined by the borrower. For a breakdown of the countries that are covered under these lines of credit, see graph on page 6.

Eligible countries under each regional line of credit

Lines of Credit

Country	Bank					
	BOMAL	CIBCAL	NFAL	RBCAL	TDSEA	WARDLEY
Australia	•	•	•	•	•	
Brunei	•					
Burma						•
China	•	•	•	•		•
Hong Kong	•	•	•	•	•	•
India	•	•		•	•	•
Indonesia	•	•	•	•	•	•
Japan	•	•	•	•	•	•
Korea	•	•	•	•	•	•
Malaysia	•	•	•	•	•	•
Nepal						•
New Zealand	•	•	•	•	•	
Pakistan					•	•
Papua New Guinea						•
Philippines	•		•	•	•	•
Singapore	•	•	•	•	•	•
Sri Lanka		•			•	•
Taiwan	•		•	•	•	•
Thaïlande	•	•	•	•	•	•
Western Samoa						•

Upcoming trade fairs in the Asia and Pacific region

The Department of External Affairs is encouraging the participation of Canadian manufacturers in a number of trade fairs taking place in the Asia and Pacific region during the next 12 months.

Ag Quip '84
Agricultural Equipment Trade Fair
Gunnedah, N.S.W. Australia
August 21-23, 1984

Ag Quip is a commercial exhibition of farm equipment, machinery, and associated products and services. The object is to provide manufacturers and merchandisers with the opportunity of meeting as many potential customers of dryland farming equipment as possible, all within a heavily publicized "on-site sales" atmosphere. Although originally established as a regional field day activity, the show attracts buyers from all over Australia. It is the most important trade show for dryland farming equipment in Eastern Australia.

The show comprises 80 hectares and is expected to attract about 130,000 visitors. In 1983, there were 18 Canadian exhibitors among the 300 exhibitors from more than 12 countries.

Farmfest
Toowoomba, Australia
September 4-6, 1984

Farmfest is a commercial-type field day event, which provides Canadian manufacturers and merchandisers of farm equipment and associated products with an opportunity to reach as many potential customers as possible in a heavily publicized "shop floor" atmosphere. Australia and Canada have similar problems in that drought occurs in both countries; this field day activity provides Canadians with an opportunity to create interest and sales in "dryland farming" techniques and related agricultural equipment.

Dowerin Field Days
Dowerin, Western Australia
August 29-30, 1984

This is the largest farm equipment show in Western Australia. The Department of External Affairs sponsors seminars on stubble-mulch farming to advise farmers of the merits of this Canadian-developed technology in growing grain under dryland conditions. These seminars are held in the "Canadian Marquee" and are designed to complement the marketing efforts of Canadian farm equipment manufacturers who display their products independently or through Australian distributors in an adjacent area. In 1983, there were 332 exhibitors, including 15 Canadian companies, and 35,000 visitors.

Interpetro China '84
Shanghai, China
November 6-12, 1984

Interpetro China '84 is a six-day exhibition that will be held in Shanghai. This will be the only major international exhibition for oil field equipment and technology to be held in China in 1984. This exhibition offers the best opportunity for Canadian firms to show their products.

Foodex '85
Tokyo, Japan
March 11-15, 1985

This is the largest international trade fair and the only one of its kind, exhibiting equipment and food products for the benefit of the food service industries and retail trade throughout Asia. The fair is open only to the trade.

In 1984, more than 600 companies from 20 countries exhibited their products and more than 100,000 buyers and specialists from Australia, Japan, and other parts of Asia visited the show.

For more details on these trade fairs and for information on planned Canadian participation in other fairs taking place in the Asia and Pacific region in the upcoming year, contact
Pacific and Asia Branch
Promotional Projects Program PPTF
Department of External Affairs
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Ken J. Tyrrell, Deputy Director
(613) 995-1676

EDC's services – supporting jobs in Canada

Anyone who has done business with EDC is aware of the importance that the corporation puts on the Canadian content of a transaction which it supports. In fact, meeting EDC's Canadian content criteria is a prerequisite to qualify to use EDC's services—insurance, guarantee, and financing facilities.

EDC defines Canadian content as the proportion of the value of goods and services, exported from Canada, which is spent and retained in Canada and, therefore, generates and/or maintains employment in Canada. In this respect, EDC's contribution to the Canadian economy is significant: it was estimated that, in 1983, EDC's services supported some 142,000 person-years of employment.

To ensure greater precision in its calculations of the number of jobs created or maintained through the provision of its services to Canadian exporters, EDC recently reviewed its methodology.

In 1983, EDC's services supported some 142,000 person-years of employment.

The initial data used by EDC to calculate employment impact are based on information, published by the Department of Supply and Services, which is derived from input-output models developed by Statistics Canada. Input-output tables present the most elaborate accounting available of the Canadian economy; details of all inputs needed for the final production, or output, of various sectors of the economy are given. It should be noted that by virtue of its very scope and the complexity of data, the input-output model does have limitations and, as a result, it is reviewed every few years. The uses made of the detailed data provided can vary from purely academic research studies to practical economic analyses needed in decision-making processes within the private and public sectors.

There are many ways to represent the complex input-output relationships and various models have been devised by Statistics Canada.

Of particular importance to the calculation of employment impact of export contracts is the distinction made between the "open" and "closed" models.

The "open" input-output model is a computer-simulated model of the workings of the Canadian economy. From it, direct and indirect employment generation can be calculated. Direct employment reflects the number of jobs created or maintained by the main supplier of goods and services who receives EDC's financing or insurance support. Indirect employment is described as jobs generated by sub-suppliers of the main exporting contractor.

The "closed" input-output model, on the other hand, allows the calculation of induced effects in addition to the direct and indirect employment generated by export transactions. Induced effects relate to jobs created by incomes earned and spent by employees of a main supplier of goods and services for export and by the main supplier's sub-suppliers. In the "closed" model, the consumer sector is treated as a production sector. Quite clearly, the calculation of the induced effect is subject to a margin of error since the decision of individuals to save their income or spend it, and the way in which it is spent, tends to vary over short periods of time.

The data provided by the input-output tables permit the calculation of employment coefficients for each industry category as set out in the Standard Industrial Classification, which is a widely-accepted method of classifying industrial sectors. The employment coefficient is defined as a number of person-years generated or maintained per $1 million of contract value supported. Each person-year is equivalent to full-time employment of one person over a period of one year.

EDC uses employment coefficients based on the "closed" input-output model, and thus, all three employment effects—direct, indirect, and induced—are taken into account. Since the "closed" model may tend to overestimate the employment-creation function of EDC's programs and services, the corporation introduces a discounting factor to reduce the possibility of overstating the induced impact. The discounting factor is an arbitrary figure, which is subject to periodic review.

The basic employment coefficients, i.e., the number of jobs generated or maintained per $1 million of contract value supported, are then deflated by using the actual and forecasted Gross National Product (GNP) deflators. The purpose of this adjustment is to ensure that the actual and forecasted decline in the purchasing power of the dollar is reflected in the job creation impact of those spent dollars.

The employment coefficients are adjusted further to exclude foreign content from export transactions since direct imports, which are subsequently exported, do not contribute to the creation of jobs in Canada. The adjusted coefficients are thus applied only to the value of Canadian goods and services to be exported, which is information derived from EDC's Canadian content reports filled out by exporters.

For 1984, EDC has determined employment coefficients for ten industrial sectors; in previous years, one average coefficient was used. This refinement should produce more precise results when calculating the employment impact of each individual transaction. The coefficients vary from 34.5 person-years per $1 million of Canadian goods to be exported for the communication and electronic equipment industry, to 41.0 person-years for the transportation equipment industry.

Each person-year is equivalent to full-time employment of one person over a period of one year.

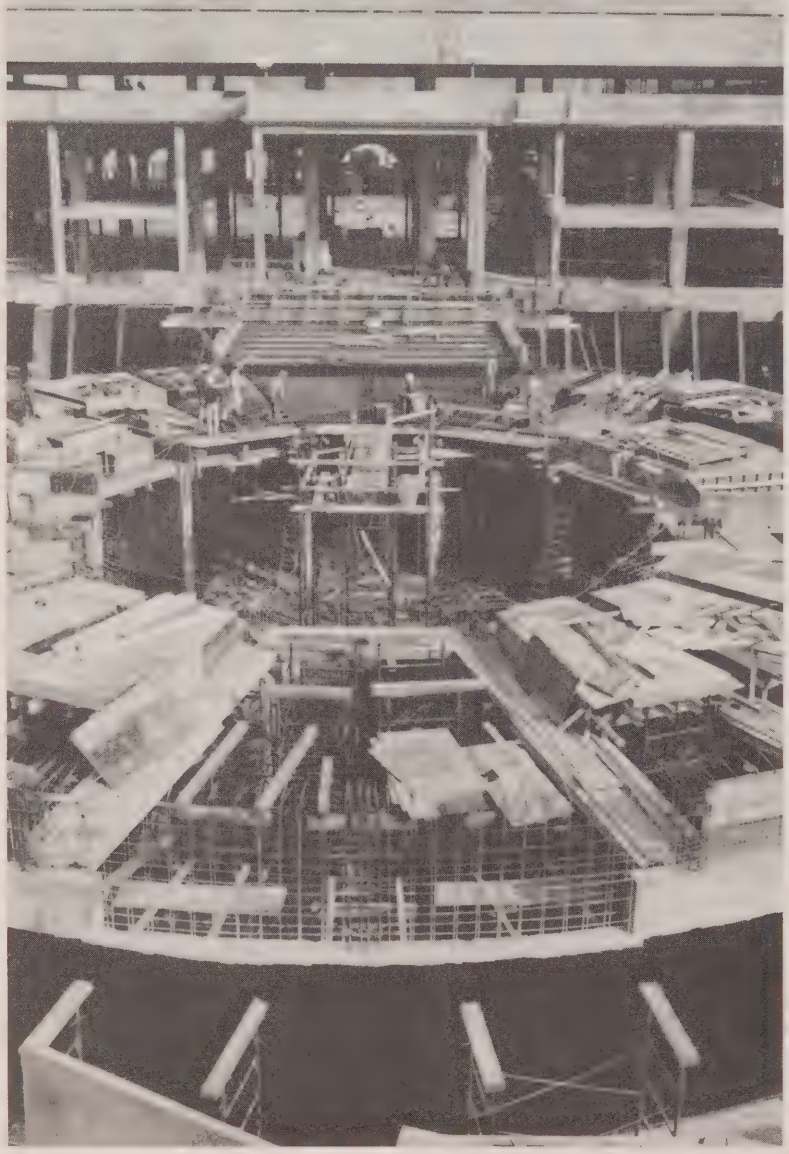
In the case of EDC's global insurance, the corporation continues to use an employment coefficient based on the weighted average of the main products, which traditionally have dominated our short-term insurance business. The current employment coefficient used for global insurance for 1984 is 35.0

(Reprints of this article are available from EDC's region offices or from Communications Services at the corporation's head office.)

Algeria

Opportunities for exporters

Algeria has become Canada's most important market in Africa and the Middle East and is Canada's eleventh commercial partner with annual sales averaging Can.$ 470 million, which represents a 177 percent increase on a nominal dollar value over the last five years. Canadian exports consist primarily of softwood, wheat, dairy products, prefabricated buildings and structures, and various machinery and equipment. In addition, Canada has a number of service contracts, which are not included in trade statistics.



Residential and non-residential construction sectors in Algeria are priority areas, providing good opportunities for Canadian exporters.

In 1982, Algeria imported goods and services worth approximately US$ 11 billion, with France accounting for 21 percent of this amount; West Germany, 14 percent; the U.S.A., nine percent; Italy, seven percent; and Japan, seven percent. Canada's share was estimated at 4.1 percent.

Annual Investment Plan and Five-Year Plan

In Algeria's Annual Plan for 1984, certain sectors of concentration may be of interest to potential Canadian suppliers of goods and services.

The 1984 Equipment Spending Budget indicates significant increases in communications, education, training, and health sectors. On the other hand, in planned investment, two sectors have increased from 1983: the housing and stocking and distribution sectors. However, the industry sector still receives the principal portion (58 percent) of the investment budget.

Algeria is preparing its fifth Five-Year

Investment and Equipment

Budget 1984 Profile

Equipment budget (principal sectors)	%	Δ from 1983
Industry	6.6	− 16
Agriculture	3.7	− 10
Hydraulic	13.5	− 3
Communication	23.8	+ 14
Rural housing	9.0	− 31
Education	26.6	+ 20
Training	8.2	+100
Health	8.6	+163
Planned investment (principal sectors)		
Industry	58	− 4
Agriculture	5	− 13
Transport	5	− 17
Telecommunication	2	− 20
Housing	16	+ 51
Stocking and distributing	8	+ 5
Other	6	

lan (1985-1989) and details of the spend-ig program are only now beginning to merge. The priority will be on agricul-ure, communication, transportation, and ydrocarbon, and on social sectors, such s housing, education, and health.

The economy

Algeria's Gross National Product GNP) amounts to some US$ 42 billion r close to US$ 2,000 per capita. On the asis of its production and potential, this ountry is in a relatively advanced stage f development compared with the major-ty of other third world countries. Algeria as one of Africa's highest GNP per apita.

The growth in Algeria's foreign xchange earnings depends primarily on etroleum exports (98 percent of total lgerian exports). The hydrocarbon sec-or accounts for over one third of GNP nd more than 60 percent of government evenue. External debt at the end of 1982 as been estimated at around US$ 19 bil-ion. The Algerian government is presently ttempting to maintain austerity measures y reducing non-essential imports.

The economy is highly centralized. The public sector controls the mining esources, primary production, and a arge part of secondary production, as well as import and export trade. It pro-vides more than 90 percent of the coun-ry's investment capital. The private sector s limited to textiles, leather, small indus-ry, construction companies, professional services, and retail businesses.

Economic Profile

Area: 2.4 mn. km^2 (1/3 of the U.S.A.)
Population: 21 mn. (1982)
Ethnic groups: Arabs and Berbers
Religion: Sunni Moslem (99 percent)
Literacy: 45-50 percent
Life expectancy: Over 55 years
GNP: US$ 42 bn. (1982) current prices
GNP: US$ 2,000 (1982) per capita
Natural resources: Petroleum, natural gas, iron ore, phosphates, lead, zinc, mercury
Agriculture: Wheat, barley, oats, wine, fruits, olives, vegetables, livestock
Terrain: 13 percent cultivated land; 80 percent desert, wasteland, and mountains.

Business environment

Foreign trade is strictly regulated and imports are largely controlled by the government. Approximately 20 state-owned corporations share the state monopoly on imports.

In most cases, the supply of foreign goods and services to the Algerian government or a state-owned corporation will

Fact sheet on Algeria



Population
Algeria's population is estimated at some 21 million; the birth rate of 3.2 percent annually is one of the highest in the world. More than 60 percent of the population is less than 20 years of age; some 50 percent of the population lives in the country.

Languages
The official language is Arabic. The only foreign language used in business and government circles is French; English is practically non-existent.

Travel requirements for Canadians
An entry visa is required for all Canadian citizens; it can be obtained from the Embassy of Algeria in Ottawa. An entry card must also be completed on boarding the aircraft or upon arrival. A vaccination certificate is not normally required.

Major centres
Algiers, the capital; Oran; Constantine; Annaba; Setif

Main port
Algiers (El Djazair) is Algeria's principal port.

Climate
Mediterranean and temperate in the coastal region; winters are relatively cool and humid (10°C to 15°C); summers are hot and dry (25°C to 30°C)

Business hours/local holidays
On Thursday afternoon and all day Friday (the Moslem holy day), offices and shops are closed. From Saturday to Wednesday business is conducted from 8:00 A.M. to 5:00 P.M. except during the summer period and Ramadan. There are two legal holidays (January 1 and May 1); three national holidays (June 19, July 5, and November 1); and five Moslem holidays, which vary from year to year according to the lunar calendar. During Ramadan (28-day period) business slows down and it is not a good time for negotiations. September to June are the best months for conducting business.

Travel
There are no direct flights between Canada and Algeria but connecting flights from most international airlines are available from Europe. Air Algérie provides international services to Europe and domestic services to major Algerian centers.

Accommodation
There are two principal hotels in Algiers, the El Djazair and the Aurassi, and numerous smaller hotels throughout the country.

Currency
The Algerian dinar, which can only be obtained in Algeria, is available in coins of one and five dinars and in banknotes of five, 10, 50, and 100. On March 19, 1984, one Canadian dollar was worth approximately 3.8 dinars.

Price
Quotations are usually made in the currency of the seller's market.

Total imports from Canada (1983)
$448.5 million

Major items imported from Canada (1983)
softwood, wheat, dairy products, prefabricated buildings and structures, various machinery and equipment, motor vehicle parts, services.

Major trading partners
France, West Germany, Italy, Belgium, and U.S.A.

Line of credit in Algeria

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (MAY 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Can.$ 542.5 million 2) 16 mos. (Sept. 29/85) 3) long	H. Souquières Manager North & West Africa	Directeur des Financements internationaux Banque Algérienne de Développement Immeuble Joly 38, avenue Franklin Roosevelt Alger, Algeria	general purpose

necessitate an international call for tenders. However, the Algerian government is making important efforts to fulfill the projected investment plan and has substantially increased the recourse to restricted call for tenders to pre-qualified foreign companies thus enhancing business opportunities. It is also possible on exceptional occasions to conclude commercial discussions on a negotiated basis. However, any investment project must be identified in the Five-Year Plan and "individualized" in one of the yearly budgets before being concluded.

Algerian law requires that a contract be approved by the Commission Nationale des Marchés (CNM) when the transaction exceeds 100 million dinars (Can.$ 26.3 million). The CNM has also regulated certain contract provisions, such as the lump-sum advance (maximum 15 percent); performance guarantee (never less than five percent of contract amount); and Algerian content. A number of approvals are required before a contract takes place but choices depend on the nature of the buyer—ministry, state corporation, or wilaya. A wilaya, of which there are 31 in Algeria, is a political and administrative district.

Similar to many other Arab countries, personal contacts are important in conducting business. The ability to communicate in French is also of prime importance. The ongoing presence of Canadian companies in the marketplace through visits is critical.

The official Algerian policy forbids the use of agents or middlemen, whether Algerian or foreign, for any public contracts.

Although commercial negotiations in Algeria are difficult and lengthy, the Algerian market has been and continues to be interesting to Canadian companies. EDC's past experience in Algeria has demonstrated that when a company has succeeded in gaining the Algerian's confidence by winning a first contract, this market becomes easier to penetrate and could lead to repeat orders.

Canada-Algeria relations

Relations between Canada and Algeria have taken great strides, particularly in recent years. Examples of this development are the existence of a Canada/Algeria joint commission; the 1983 signing of a framework agreement on scientific and technical cooperation; more frequent ministerial-level visits; and numerous technical and university missions.

EDC's line of credit with Algeria

EDC has been financing transactions in Algeria since 1973 and this country ranks second in terms of EDC's commitments. In order to support the efforts of Canadian exporters to penetrate this lucrative market, EDC signed, on March 29, 1984, its third line of credit in the amount of Can.$ 542.5 million with Banque Algérienne de Développement, a state agency in Algeria. The line of credit is available to provide financing for up to 85 percent of the contract price of Canadian goods and services.

Some examples of goods and services that have been identified as being appropriate for sale under EDC's line of credit are as follows:

agriculture—farm and irrigation equipment; grain handling and storage systems
transportation—trucks; locomotives; rolling stock, aircraft
construction—housing; building materials
tourism—hotel and restaurant equipment; technical services
communication—telephone, telegraph, telex, and electronic equipment
health—hospital
services—engineering; architectural; consulting; construction and project management; training.

As the nature of the equipment and services and their related Canadian content are critical criteria in EDC's decision to allocate contracts under the line of credit and because export credits are often a major factor in procurement decisions in Algeria, exporters should contact EDC at the earliest possible stage in commercial discussions.

Contact List for Algeria

Export Development Corporation

P.O. Box 655
110 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel: (613) 237-2570
Telex: 053-4136

North & West Africa Division
Henri Souquières, Manager

Department of External Affairs

Tower 4C
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Africa Division
Louise Fortin
Tel.: (613) 995-8188

Embassy of Algeria

435 Daly Avenue
Ottawa, Ontario K1N 6H3
Tel.: (613) 232-9453

Counsellor

The counsellor can provide information on Algerian trade policies.

Canadian Embassy

27 bis, rue d'Anjou
Hydra
C.P. 225, Alger Gare
Algiers, Algeria
Tel.: 60-66-11
Telex: 52036

Gaspard & Sons Ltd.

'dedicated to providing the finest possible products ıt the most reasonable prices''

WINNIPEG — When Pope John Paul II concelebrated Mass with 50 bishops and cardinals from all over North America at Grant Park, Illinois, on October 5, 1979, the vestments they were wearing were designed and manufactured by a Winnipeg company, Gaspard & Sons Ltd.

Gaspard & Sons Ltd., founded 70 years ago by Frederic Ernest Gaspard Sr., was asked to supply the vestments for the Mass by the Archdiocese of Chicago, which saw the style in the company's mail order catalogue and liked it so much that it ordered it for the Mass, which was attended by 2,000,000 people.

Headed by Frederic T. Gaspard Jr., a son of the founder, the company manufactures and sells church vestments and choir robes and operates the largest academic gown rental service in Canada.

About 99 percent of the company's church vestment and choir robe business is mail order. Its Winnipeg outlet exports about 20 percent of its production to customers in the United States and Australia and has had occasional orders from countries like Zambia, New Zealand, and the Bahamas. H. Gaspard and Sons Ltd. also has a factory in Puerto Rico as well as one in Minneapolis that handles the U.S. market, but which doesn't make some of the lines that the Winnipeg outlet does.

Vestments manufactured by the company range from simple designs on plain cloth to magnificent garments of gold brocade with designs in hand-blocked serigraphs. Guenter Porps, the artist-designer of the company's vestment collection, thoroughly researches each design for meaningful symbolism; colors and textures are carefully considered for their harmony with the vestment and fabric.

The academic gown rental aspect of the company's business reaches its peak in June. More than 600 schools across Canada rent gowns from the company and, as one employee said, in a model of understatement, ''Things get a bit hectic around here.'' The company is the only gown rental company in Canada that covers the country from coast to coast and it has 30 to 50 employees at its Winnipeg outlet, depending on the time of year. Gaspard & Sons Ltd. insures its overseas foreign receivables with export credits insurance from the Export Development Corporation.

The company catalogue contains about 75 individual items, most of which are items of clothing. However the company also offers a Mass kit for priests containing a crucifix, candlesticks, chalice, paten, cruets, flash, and alter linens, and a line of earthenware that includes a chalice, paten, ciborium, cruets and tray, flagon, finger bowl, candle holders, sanctuary lamp, and flower pot.

At the top end of the vestment scale are chasubles made of gold brocade, which have designs that are hand-embroidered, one stitch at a time. As the catalogue points out, vestments such as these are ''unique in the machine age.''

In a message to the company's customers on the front page of this year's catalogue, Frederic T. Gaspard Jr. says that the company has always dedicated itself to providing the finest possible products at the most reasonable prices.

''It is our resolve to continue to offer the finest vestment designs and the best value obtainable,'' he concluded.



Joyce Sawchuk, plant forelady, examines one of the vestments for quality.

Montreal International Trade Fair to be held in September

Involved in exports and imports? Interested in improving your knowledge of international trade? Or you're just starting out in the export/import business and you need to know how to make your products and services known?

The Third Montreal International Trade Fair, to be held at the Palais des congrès September 12 and 13, 1984, offers you all these opportunities and more.

Those wishing to get first-hand information on over 30 countries, including Denmark, Germany, U.S.A., Brazil, and Austria, can do so at the trade fair, which is being sponsored by The Montreal Board of Trade.

If you would like to participate in the fair as an exhibitor or sponsor, there's still time.

As an exhibitor, you would have a minimum space, for your booth, of 10 feet by 10 feet. The rental fees are, for commercial exhibitors, $500.00; countries, $200.00; associations, $200.00; municipalities, $500.00; and government agencies and departments, $500.00.

As a sponsor, for a fee of $200.00, you would be given an area within the fair for a display, for example, a poster approximately 4 feet by 4 feet.

Don't miss this international event!

For more information, please call Carole Peters, of The Montreal Board of Trade, at (514) 878-4651; Telex 055-61944.

The search begins for Canada's top exporters

The search is on for Canada's top exporters, whose demonstrated superior performance in the exporting arena will win them the Canada Export Award.

For information on eligibility and to obtain an application form, contact

Richard Clynick
Market Advisory Group (TEA)
Export Marketing Bureau
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Tel.: (613) 994-4712



In Tokyo, Japan, this past May, EDC, which raises its funds in international credit markets, was represented at a Japanese Institutional Investor dinner by Blaine Modin, Vice-President and Treasurer. Mr. Modin provided the participants, potential investors in EDC securities, with background information on EDC's programs and services and on its credit and funding plans for 1984. Pictured, from left to right, are Mr. Jimo Yamana, Senior Managing Director of Daiwa Securities Co. Ltd.; Mr. Modin; and Mr. T. Oba of the Japanese Post Office Life Insurance Bureau.

EDC OFFICES

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:

Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Rapidfax: (613) 563-9738

Western Region
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Alberta Region
Manager, Alberta Region
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

6&5
working together travaillons ensemble
Canada

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

En septembre, le Salon du commerce international de Montréal . . .

Vous êtes dans le domaine de l'import-export? Vous désirez approfondir vos connaissances du commerce international? Vous vous lancez dans ce domaine et vous désirez faire connaître vos produits et services?

Le troisième Salon du commerce international de Montréal, qui aura lieu au Palais des congrès de Montréal, les 12 et 13 septembre 1984, vous offre toutes ces possibilités et plus encore!

Les personnes qui désirent obtenir des renseignements de première main sur plus de 30 pays, dont le Danemark, l'Allemagne, les États-Unis, le Brésil et l'Autriche pourront se les procurer au Salon du commerce international, organisé par le Bureau de Commerce de Montréal.

Si vous désirez participer au Salon à titre d'exposant ou de commanditaire, il est encore temps de vous y inscrire.

Un exposant peut réserver un kiosque d'une superficie minimale de 10 pieds sur 10 pieds. Les frais de location sont : 500 $ par entreprise; 200 $ par pays; 200 $ par association; 500 $ par municipalité et 500 $ par organisme gouvernemental et ministère.

Pour la somme de 200 $, un commanditaire dispose d'un espace d'environ 4 pieds sur 4 pieds pour du matériel publicitaire, comme une affiche.

Ne manquez pas cette manifestation d'envergure internationale!

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Mlle Carole Peters du Bureau de Commerce de Montréal au (514) 878-4651; télex : 055-61944.

Avis aux exportateurs canadiens . . .

Le concours est lancé! Les entreprises qui se sont distinguées dans le domaine de l'exportation sont priées de soumettre leur candidature au programme du Prix d'excellence à l'exportation.

Pour obtenir des renseignements sur les conditions d'admissibilité ou une formule d'inscription, communiquer avec :

M. Richard Clynick
Groupe consultatif chargé des marchés
Direction générale du marketing
des exportations
Ministère des Affaires extérieures
125 Promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Tél. : (613) 994-4712



M. Blaine Modin, vice-président et trésorier, a représenté la SEE, qui mobilise ses fonds sur les marchés financiers internationaux, à Tokyo, au Japon, en mai dernier, à l'occasion d'un dîner réunissant des investisseurs institutionnels japonais. M. Modin a renseigné les participants, des acheteurs éventuels de valeurs mobilières de la SEE, sur les programmes et les services offerts par la SEE, ainsi que sur les plans de crédit et de financement de la SEE pour 1984. De gauche à droite: M. Jimo Yamana, administrateur délégué principal de Daiwa Securities Co. Ltd.; M. Modin; et M.T. Oba du Japanese Post Office Life Insurance Bureau.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :

Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Rapidfax : (613) 563-9738

Région de l'Ouest
(Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba)
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Alberta
Directeur de la région de l'Alberta
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 – 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de
la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M4H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de
la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401, 1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

6&5
travaillons working
ensemble together
Canada

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Gaspard & Sons Ltd.

«s'emploie à offrir les meilleurs produits aux plus justes prix»

WINNIPEG—Le 5 octobre 1979, lorsque le pape Jean-Paul II a concélébré une messe au parc Grant, en Illinois, avec 350 évêques et cardinaux venus de toute l'Amérique du Nord, les vêtements sacerdotaux qu'ils portaient avaient été créés et confectionnés par Gaspard & Sons Ltd., de Winnipeg, une entreprise fondée il y a 70 ans par Frederic Ernest Gaspard, père.

Ayant apprécié le style des vêtements sacerdotaux dans le catalogue de vente par correspondance de Gaspard & Sons Ltd., l'archidiocèse de Chicago décida de lui commander les vêtements ayant servi à la célébration de cette messe, devant quelque 2 000 000 de fidèles.

Dirigée par Frederic T. Gaspard, fils, un fils du fondateur, l'entreprise confectionne et vend des vêtements sacerdotaux et des aubes. Elle exploite aussi le plus grand service de location de toges pour étudiants au Canada.

Près de 99 pour cent des ventes de vêtements sacerdotaux et d'aubes de l'entreprise se font par correspondance. De son usine de Winnipeg, elle exporte environ 20 pour cent de sa production aux États-Unis et en Australie, parfois même dans des pays tels que la Zambie, la Nouvelle-Zélande et les Bahamas. L'entreprise H. Gaspard and Sons Ltd. possède également une usine à Puerto Rico, et une autre à Minneapolis, destinée au marché américain, où l'on ne confectionne cependant pas tous les modèles disponibles à Winnipeg.

Parmi les vêtements sacerdotaux créés par cette entreprise, on trouve aussi bien des tissus à motifs simples que de magnifiques vêtements de brocart or à motifs imprimés par sérigraphie «à la lyonnaise». Guenter Porps, le styliste des vêtements sacerdotaux de l'entreprise, étudie attentivement chaque motif afin d'en faire ressortir le symbolisme; en outre, il veille à ce que les couleurs et les textures s'harmonisent avec le vêtement et le tissu.

La location de toges pour étudiants atteint son point culminant en juin, car c'est alors que plus de 600 écoles à travers le Canada utilisent les services de cette entreprise. Comme le déclare un employé, «Les affaires sont assez mouvementées, c'est le moins que l'on puisse dire». Cette entreprise, qui est la seule au Canada à offrir un service national de location de toges, embauche de 30 à 50 employés à Winnipeg, selon la période de l'année.

Gaspard & Sons Ltd. assure ses créances sur l'étranger par le biais d'assurances-crédits à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations.

Le catalogue de l'entreprise renferme environ 75 articles différents, pour la plupart des vêtements. Elle vend également un ensemble d'objets liturgiques qui comprend : crucifix, candélabres, calice, patène, burettes, vase, nappes et linges d'autel; en outre, l'entreprise offre une série d'articles en terre cuite incluant un calice, une patène, un ciboire, des burettes et un plateau, un flacon, un plateau-lavabo, des chandeliers d'autel, une lampe du sanctuaire et un pot à fleurs.

Le haut de gamme des vêtements confectionnés par cette entreprise comprend des chasubles de brocart or dont les motifs sont brodés à la main, point par point. Comme l'indique une remarque du catalogue, de tels vêtements sacerdotaux sont «uniques en leur genre dans le siècle des machines».

Dans son message destiné à ses clients, sur la page couverture du catalogue de cette année, Frederic T. Gaspard, fils, affirme que l'entreprise s'emploie à offrir les meilleurs produits aux plus justes prix.

«Nous avons résolu de poursuivre nos efforts en vue d'offrir les meilleurs vêtements sacerdotaux aux prix les plus avantageux possibles», conclut-il.



Joyce Sawchuk, contremaître de l'usine, examine l'un des vêtements sacerdotaux pour en vérifier la qualité.

Lignes de crédit en Algérie

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (mai 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 542 500 000 $ CAN 2) 16 mois (29 sept. 1985) 3) à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Directeur des Financements internationaux Banque Algérienne de Développement Immeuble Joly 38, avenue Franklin Roosevelt Alger, Algérie	Portée générale

débouchés commerciaux. Il est possible, dans des cas exceptionnels, de négocier de gré à gré des contrats commerciaux. Toutefois, pour qu'un projet d'investissement puisse être conclu, il doit figurer dans le plan quinquennal et être «individualisé» dans l'un des budgets annuels.

La loi algérienne stipule que tout contrat de plus de 100 millions de dinars (soit 26,3 millions de dollars canadiens), doit être approuvé par la Commission nationale des marchés (CNM). La CNM a également juridiction sur certaines dispositions contractuelles, telles les avances forfaitaires (maximum de 15 pour cent), les garanties d'exécution et de bonne fin (au moins 5 % du montant contractuel) et la teneur algérienne. La signature d'un contrat doit être précédée d'un certain nombre d'approbations, en fonction de l'acheteur—ministère, société d'État ou Wilaya. Une Wilaya—il y en a 31 en Algérie—est un district politique et administratif.

Comme dans de nombreux autres pays arabes, les contacts personnels jouent un grand rôle dans les démarches commerciales. Il importe également de savoir communiquer en français. En outre, les visites de représentants de sociétés canadiennes sont primordiales afin d'assurer une présence continue sur le marché algérien.

La politique officielle de l'Algérie n'autorise pas le recours à des agents ou à des intermédiaires, qu'ils soient algériens ou étrangers, pour négocier des contrats gouvernementaux.

Bien que les négociations commerciales y soient longues et difficiles, le marché de l'Algérie continue de présenter un grand attrait pour les entreprises canadiennes. L'expérience de la SEE en Algérie révèle que dès qu'une société a réussi à obtenir la confiance de ce pays en obtenant un premier contrat, le marché lui devient plus accessible, ce qui facilite l'obtention d'autres commandes.

Relations canado-algériennes

Les relations entre le Canada et l'Algérie ont connu un essor remarquable, tout particulièrement au cours des dernières années. À cet égard, il suffit de rappeler l'existence d'une commission mixte entre les deux pays, la signature en 1983 d'un accord cadre sur la coopération scientifique et technique, l'intensification des visites ministérielles et de nombreuses missions techniques et universitaires.

Ligne de crédit de la SEE avec l'Algérie

La SEE assure le financement d'opérations en Algérie depuis 1973 et ce pays se classe deuxième pour ce qui est des engagements de la SEE. Afin d'aider les exportateurs canadiens à percer ce marché lucratif, la SEE a signé, le 29 mars 1984, sa troisième ligne de crédit avec la Banque Algérienne de Développement, un organisme d'État. Cette ligne de crédit, d'un montant de 542,5 millions de dollars canadiens, permettra de financer jusqu'à 85 pour cent du prix contractuel de biens et services canadiens.

Voici quelques exemples de biens et services canadiens qui peuvent être financés aux termes des lignes de crédit de la SEE :
agriculture—machines agricoles et équipement d'irrigation; systèmes de manutention et d'entreposage des céréales
transport—camions; locomotives; matériel roulant; avions
construction—logements; matériaux de construction
tourisme—équipement hôtelier et de restauration; services techniques
communications—équipement de téléphone, de télex, de télégraphe, et électronique
santé—hôpitaux
services—ingénierie; architecture; consultation; gestion de construction et de projets; formation

Étant donné que l'affectation, par la SEE, d'un contrat aux termes d'une ligne de crédit dépend de la nature de l'équipement et des services, de même que du pourcentage de teneur canadienne et, comme les crédits à l'exportation constituent souvent un facteur déterminant dans les décisions d'achat en Algérie, les exportateurs intéressés devraient communiquer avec la SEE dès le début des négociations commerciales.

Liste de contacts avec l'Algérie

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
110, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Télex : 053-4136

Division de l'Afrique du Nord et de l'Ouest
Henri Souquières
Directeur

Ministère des Affaires extérieures

Tour 4A
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce en Afrique
Louise Fortin
Tél. : (613) 995-8188

Ambassade d'Algérie

425, avenue Daly
Ottawa (Ontario)
K1N 6H3
Tél. : (613) 232-9453

Conseiller

Le conseiller peut vous renseigner sur les politiques commerciales de l'Algérie.

Ambassade du Canada

27 bis, rue d'Anjou
Hydra
C.P. 225, Gare Alger
Alger, Algérie
Tél. : 60-66-11
Télex : 52036

La croissance des gains en devises étrangères de l'Algérie repose principalement sur les exportations de pétrole (98 % du total des exportations algériennes). Le secteur des hydrocarbures représente plus du tiers du PNB et plus de 60 % des recettes publiques. À la fin de 1982, on évaluait la dette extérieure à environ 19 milliards de dollars américains. Le gouvernement algérien cherche à maintenir ses mesures d'austérité en réduisant les importations qui ne sont pas essentielles.

L'économie de ce pays est hautement centralisée. Le secteur public contrôle les ressources minières, les produits primaires et une grande part des produits secondaires, de même que les commerces d'importation et d'exportation. En outre, il fournit plus de 90 pour cent du capital investi au pays. Quant au secteur privé, il se limite aux textiles, au cuir, aux petites industries, aux entreprises de construction, aux services professionnels et au commerce de détail.

Profil économique

Superficie : 2 400 000 km^2 (1/3 des États-Unis)
Population : 21 millions (1982)
Groupes ethniques : Arabes et Berbères
Religion : Musulmane Sunnite (99 pour cent)
Alphabétisation : 45 à 50 pour cent
Espérance de vie : Plus de 55 ans
PNB : 42 milliards de dollars américains (1982) aux prix actuels
PNB : 2 000 dollars américains par habitant (1982)
Ressources naturelles : pétrole, gaz naturel, minerai de fer, phosphates, plomb, zinc, mercure
Agriculture : blé, orge, avoine, vin, fruits, olives, légumes, bétail
Territoire : 13 pour cent de terres cultivées; 80 pour cent de désert, de terres en friche et de montagnes

Activités commerciales

Le commerce extérieur est strictement réglementé et les importations sont contrôlées en grande partie par le gouvernement. Environ 20 sociétés d'État se partagent le monopole des importations.

Dans la plupart des cas, la fourniture de biens et services étrangers au gouvernement d'Algérie ou à une société d'État doit faire l'objet d'un appel d'offres international. Par contre, le gouvernement algérien déploie de grands efforts pour réaliser son plan d'investissement projeté et a de plus en plus recours à des appels d'offres restreints aux entreprises étrangères admissibles, ce qui augmente les

Fiche documentaire sur l'Algérie



Population
La population de l'Algérie est évaluée à environ 21 millions d'habitants. Son taux de natalité, un des plus élevés au monde, est de 3,2 pour cent par année. Plus de 60 pour cent de la population a moins de 20 ans et environ la moitié vit à la campagne.

Langues
La langue officielle est l'arabe. Le français est la seule langue étrangère utilisée dans les milieux financiers et gouvernementaux. L'anglais n'est que très peu usité.

Formalités de voyage pour les résidents canadiens
Un visa d'entrée est obligatoire pour tous les Canadiens et on peut l'obtenir de l'Ambassade algérienne à Ottawa. Une fiche d'entrée doit également être remplie avant de monter à bord de l'avion ou en arrivant à destination. Un certificat de vaccination n'est habituellement pas exigé.

Principaux centres
Alger, la capitale; Oran; Constantine; Annaba; Sétif

Port principal
Algér (El-Djezaïr) est le port principal de l'Algérie.

Climat
Méditarranéen et tempéré sur le littoral; l'hiver est relativement frais et humide (10°C à 15°C); l'été est chaud et sec (25°C à 30°C)

Heures d'affaires/Jours fériés
Les bureaux et les commerces sont fermés le jeudi après-midi et le vendredi, journée de repos musulmane. Du samedi au mercredi, ils sont ouverts de 8 h à 17 h sauf durant l'été et le ramadan. Il y a deux jours fériés (1er janvier et 1er mai), trois fêtes nationales (19 juin, 5 juillet et 1er novembre) et cinq fêtes musulmanes qui varient chaque année selon le calendrier lunaire. Durant le ramadan (28 jours), les entreprises fonctionnent au ralenti et le temps n'est pas propice aux négociations. Les affaires se traitent surtout pendant les mois de septembre à juin.

Transport aérien
Il n'y a pas de vol direct entre le Canada et l'Algérie, mais la plupart des transporteurs aériens internationaux offrent des correspondances via l'Europe. Air Algérie a des vols internationaux vers l'Europe et des vols intérieurs vers les principaux centres de l'Algérie.

Hébergement
En plus des deux grands hôtels d'Alger, le El-Djezaïr et le Aurassi, on trouve nombre d'autres hôtels plus petits, partout au pays.

Devise
Le dinar algérien, que l'on ne peut se procurer qu'en Algérie, existe en pièces de un et cinq dinars et en billets de cinq, 10, 50 et 100 dinars. Le 19 mars 1984, un dollar canadien valait environ 3,8 dinars.

Prix
Les offres se font habituellement dans la devise du pays du vendeur.

Total des importations en provenance du Canada (1983)
448,5 millions de dollars

Principales importations en provenance du Canada (1983)
Bois tendres, blé, produits laitiers, bâtiments et structures préfabriqués, machines et équipements divers, pièces de véhicules automobiles, services.

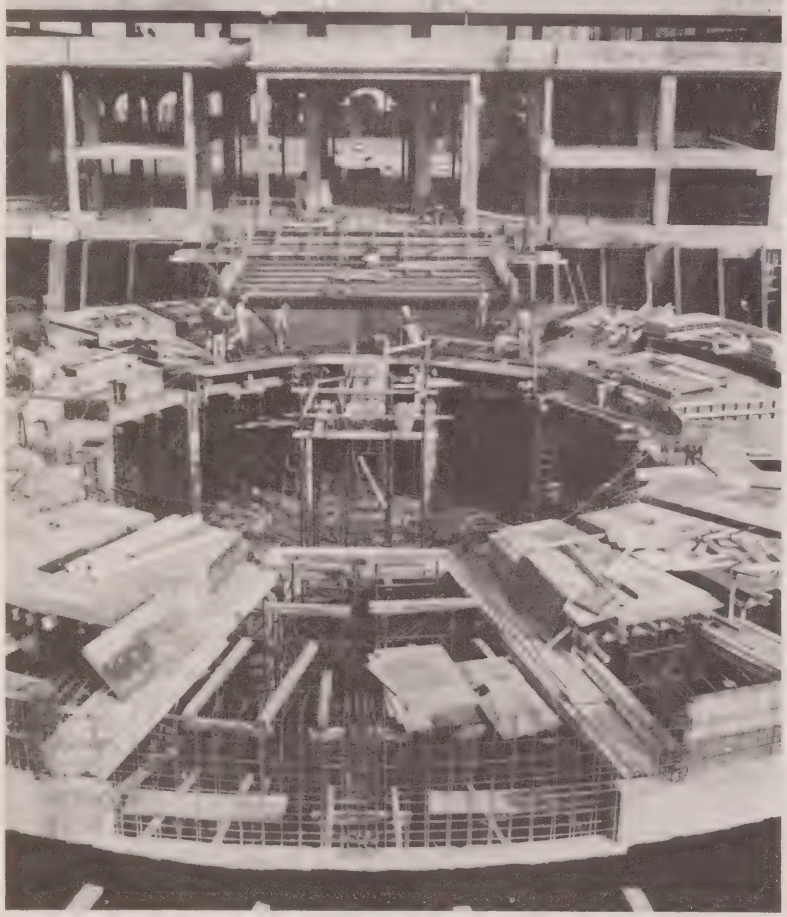
Principaux partenaires commerciaux
La France, la République fédérale d'Allemagne, l'Italie, la Belgique et les États-Unis d'Amérique.

Algérie

Débouchés à l'exportation

Avec des ventes annuelles d'une moyenne de 470 millions de dollars canadiens—soit une augmentation en valeur nominale de 177 pour cent au cours des cinq dernières années—l'Algérie est maintenant le marché le plus important pour le Canada en Afrique et au Moyen-Orient et le onzième partenaire commercial du Canada. Les exportations canadiennes comprennent principalement les bois tendres, le blé, les produits laitiers, les bâtiments et structures préfabriqués, et divers matériels et machines. En outre, le Canada a conclu un certain nombre de contrats de services que l'on ne retrouve pas dans les statistiques commerciales.

En 1982, l'Algérie a importé des biens et services d'une valeur approximative de 11 milliards de dollars américains, dont 21 pour cent provenaient de la France; 14 pour cent de la République fédérale d'Allemagne; neuf pour cent des États-Unis; sept pour cent de l'Italie et autant du Japon. La part du Canada était évaluée à environ 4,1 pour cent.



La construction résidentielle et non résidentielle est prioritaire en Algérie, et présente donc d'excellents débouchés pour les exportateurs canadiens.

Plan annuel d'investissement et plan quinquennal

Le Plan d'investissement de 1984 de l'Algérie identifie certains secteurs prioritaires susceptibles d'intéresser les fournisseurs canadiens de biens et services.

Le Budget d'équipement de 1984 prévoit de grandes augmentations dans les secteurs des communications, de l'éducation, de la formation et de la santé. Quant aux investissements planifiés, deux secteurs—le logement ainsi que le stockage et la distribution—ont augmenté depuis 1983. Cependant, c'est encore le secteur de l'industrie qui profite le plus (58 pour cent) du budget d'équipement.

L'Algérie est en train de préparer son cinquième plan quinquennal (1985-1989), si bien que les détails du programme de dépenses commencent tout juste à être dévoilés. La priorité ira aux secteurs de l'agriculture, des communications, des transports, des hydrocarbures et à des projets sociaux tels que le logement, l'éducation et la santé.

Investissement et équipement

Profil budgétaire de 1984

Budget d'équipement (Secteurs principaux)	%	Δde 1983
Industrie	6,6	− 16
Agriculture	3,7	− 10
Hydraulique	13,5	− 3
Communications	23,8	+ 14
Logement rural	9,0	− 31
Éducation	26,6	+ 20
Formation	8,2	+ 100
Santé	8,6	+ 163
Investissements planifiés (Secteurs principaux)		
Industrie	58	− 4
Agriculture	5	− 13
Transports	5	− 17
Télécommunications	2	− 20
Logement	16	+ 51
Stockage et distribution	8	+ 5
Autres	6	

Économie

Le produit national brut (PNB) de l'Algérie est de l'ordre de 42 milliards de dollars américains, soit près de 2 000 dollars américains par habitant. Au point de vue production et potentiel, ce pays est relativement très développé par rapport à la plupart des autres pays du tiers monde. L'Algérie possède l'un des PNB par habitant les plus élevés de l'Afrique.

Les services de la SEE . . . à l'appui de l'emploi au Canada

Tous ceux qui transigent avec la SEE n'ignorent pas l'importance qu'elle attache à la teneur canadienne des opérations à l'exportation qu'elle appuie. En fait, pour bénéficier des services d'assurances, de garanties et de financement de la SEE, il faut d'abord respecter ses critères de teneur canadienne.

Par teneur canadienne, la SEE entend le pourcentage de la valeur des biens et services exportés qui est dépensé et demeure au Canada et qui, par conséquent, crée et maintient des emplois au pays. À cet égard, la contribution de la SEE à l'économie canadienne est loin d'être négligeable, puisque l'on estime à environ 142 000 les années-personnes d'emploi que les services de la SEE ont appuyé en 1983.

La SEE a récemment révisé sa méthodologie, afin d'atteindre une plus grande précision dans le calcul du nombre d'emplois créés ou maintenus par la prestation de ses services aux exportateurs canadiens.

On estime à environ 142 000 les années-personnes d'emploi que les services de la SEE ont appuyé en 1983.

Les données de base utilisées par la SEE pour calculer les retombées sur l'emploi sont fondées sur des renseignements provenant des modèles de calcul d'entrées-sorties de Statistique Canada et publiés par le ministère des Approvisionnements et des Services. Les tableaux d'entrées-sorties donnent une vue très complète de l'économie canadienne; on y trouve des précisions sur toutes les entrées nécessaires à la production finale pour divers secteurs de l'économie. En raison de sa portée et de la complexité des données, le modèle entrées-sorties présente certaines limites et doit donc être réévalué après quelques années. Les données détaillées fournies peuvent servir à des études de recherche purement académiques ou à des analyses économiques pratiques dont les secteurs privés et publics se servent dans leur prise de décisions.

Il existe de nombreuses façons de représenter le lien complexe entre les entrées et les sorties et Statistique Canada a élaboré plusieurs modèles à cet effet. Les modèles «ouverts» et «fermés» jouent un rôle prépondérant dans le calcul des retombées sur l'emploi des contrats à l'exportation.

Le modèle entrées-sorties «ouvert» est un modèle simulé par ordinateur des rouages de l'économie canadienne. D'après ce modèle, il est possible de calculer la création d'emplois directs et indirects. Par emploi direct, il faut entendre le nombre d'emplois créés ou maintenus par le fournisseur principal des biens et services, qui bénéficie des services de financement ou d'assurance de la SEE. L'emploi indirect correspond au nombre d'emplois créés par les sous-traitants.

Quant au modèle entrées-sorties «fermé», il permet de calculer les retombées prévues en plus des emplois directs et indirects découlant d'opérations à l'exportation. Les retombées prévues sont calculées en fonction des revenus gagnés et dépensés par les employés travaillant pour un fournisseur principal de biens et services et par les sous-traitants de ce même fournisseur. Dans le modèle «fermé», le secteur de la consommation est considéré comme un secteur de production.

Le calcul des retombées prévues peut évidemment comporter une marge d'erreur, puisque la décision des particuliers d'économiser ou de dépenser leur revenu et la façon dont ils le dépensent peut varier à court terme.

Les données fournies par les tableaux d'entrées-sorties nous permettent de calculer les coefficients d'emploi pour chaque catégorie d'industrie selon la Classification des activités économiques, qui est une méthode reconnue de classification des secteurs industriels. Le coefficient d'emploi est défini comme le nombre d'années-personnes créées ou maintenues pour chaque million de dollars de valeur contractuelle appuyée. Chaque année-personne équivaut à un emploi à plein temps pour une personne pendant un an.

La SEE utilise des coefficients d'emploi selon le modèle entrées-sorties «fermé» et évalue ainsi les trois types de retombées sur l'emploi : directes, indirectes et prévues. Comme le modèle «fermé» risque de gonfler la création d'emplois découlant de ses programmes et services, la SEE fait intervenir un facteur d'actualisation pour réduire la possibilité de surestimer les retombées prévues. Ce facteur d'actualisation est arbitraire et soumis à des évaluations périodiques.

Les coefficients d'emploi de base, c'est-à-dire le nombre d'emplois créés ou maintenus pour chaque million de dollars de valeur contractuelle appuyée, sont ensuite dégonflés au moyen des déflateurs réels et prévus du Produit national brut (PNB). Le but de ce redressement est de s'assurer que le déclin réel et prévu du pouvoir d'achat du dollar se réflète dans les retombées sur la création d'emplois en fonction des revenus dépensés.

Les coefficients d'emploi sont redressés de nouveau afin d'exclure la teneur étrangère des exportations puisque les importations directes, qui sont ensuite réexportées, ne contribuent pas à créer des emplois au Canada. Les coefficients redressés ne s'appliquent alors qu'à la valeur des biens et services canadiens qui seront exportés, tirée des déclarations de teneur canadienne de la SEE remplies par les exportateurs canadiens.

Pour 1984, la SEE a identifié des coefficients d'emploi pour dix secteurs industriels. Auparavant, elle utilisait un coefficient moyen. Cette amélioration devrait donner des calculs plus précis en ce qui concerne les retombées sur l'emploi de chaque opération. Les coefficients varient de 34,5 années-personnes pour chaque million de dollars de biens canadiens exportés dans l'industrie des communications et de l'équipement électronique à 41 années-personnes dans l'industrie du matériel de transport.

Chaque année-personne équivaut à un emploi à plein temps pour une personne pendant un an.

Dans le cas de ses assurances globales, la SEE continue à utiliser un coefficient d'emploi basé sur la moyenne pondérée des principaux produits qui ont depuis longtemps fait l'objet de ses opérations d'assurances à court terme. En 1984, le coefficient d'emploi utilisé pour les assurances globales est de 35.

(Pour obtenir d'autres copies de cet article, en faire la demande auprès de nos succursales régionales ou au service des Communications, au siège social de la SEE.)

Pays admissibles en vertu de chaque ligne de crédit régionale

Lignes de crédit

Pays	Banque					
	BOMAL	CIBCAL	NFAL	RBCAL	TDSEA	WARDLEY
Australie	●	●	●	●	●	
Birmanie						●
Brunei	●					
Chine	●	●	●	●		●
Corée	●	●	●	●	●	●
Hong Kong	●	●	●	●	●	●
Inde	●	●		●	●	●
Indonésie	●	●	●	●	●	●
Japon	●	●	●	●	●	●
Malaisie	●	●	●	●	●	●
Népal						●
Nouvelle-Zélande	●	●	●	●	●	
Pakistan					●	●
Papouasie-Nouvelle-Guinée						●
Philippines	●		●	●	●	●
Samoa occidental						●
Singapour	●	●	●	●	●	●
Sri Lanka		●			●	●
Taiwan	●		●	●	●	●
Thaïlande	●	●	●	●	●	●

Foires commerciales prévues dans la région de l'Asie et du Pacifique

Le ministère des Affaires extérieures invite les fabricants canadiens à participer aux foires commerciales qui se tiendront dans la région de l'Asie et du Pacifique au cours des douze prochains mois.

Ag Quip '84 – Exposition de machines agricoles
Gunnedah (Nouvelle-Galles du Sud)
Australie
21 au 23 août 1984

Ag Quip est une foire d'équipement et de machines agricoles, ainsi que de produits et services connexes, qui permet aux fabricants et aux concessionnaires de rencontrer le plus grand nombre possible de clients et de promouvoir les ventes sur place de machines d'aridoculture. À l'origine une simple foire en plein air d'intérêt local, cette exposition attire maintenant des acheteurs de toute l'Australie. Elle est devenue la plus importante foire de machines d'aridoculture de toute l'Australie orientale.

L'exposition couvre une superficie de 80 hectares et devrait attirer environ 130 000 visiteurs. En 1983, 300 exposants de plus de 12 pays y ont participé, dont 18 canadiens.

Exposition agricole «Farmfest»
Toowoomba, Australie
4 au 6 septembre 1984

Farmfest est une exposition commerciale agricole qui permet aux fabricants et aux concessionnaires de machines agricoles et de produits connexes de se faire connaître du plus grand nombre possible de clients dans l'ambiance particulière d'une «salle de vente». L'Australie et le Canada font face à un problème commun, celui de la sécheresse. Or, cette exposition permet aux Canadiens de se faire remarquer, et de réaliser des ventes dans le secteur des techniques d'aridoculture et dans celui des machines agricoles connexes.

Exposition agricole de Dowerin
Dowerin, Australie occidentale
29 et 30 août 1984

Il s'agit de la plus grande exposition agricole de l'Australie occidentale. Le ministère des Affaires extérieures parraine des séminaires sur le système de litières végétales en vue de sensibiliser les cultivateurs aux avantages de cette technologie canadienne pour la culture de céréales dans les sols arides. Ces séminaires, qui se déroulent au «Canada Marquee», visent à poursuivre les efforts de commercialisation déployés par les fabricants canadiens de machines agricoles qui exposent leurs produits eux-mêmes ou par l'entremise de concessionnaires australiens qui se trouvent dans une région avoisinante. En 1983, cette foire a accueilli 332 exposants, dont 15 entreprises canadiennes, et 35 000 visiteurs.

Interpetro China '84
Shanghai, Chine
6 au 12 novembre 1984

Interpetro China '84 est une exposition d'une durée de six jours qui se tiendra à Shanghai. Ce sera la seule foire internationale importante d'équipement et de technologie relatifs aux champs pétroliers qui aura lieu en Chine cette année. Cette foire offre d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes désireuses d'exposer leurs produits.

Foodex '85
Tokyo, Japon
11 au 15 mars 1985

Il s'agit de la plus grande foire internationale de l'alimentation, qui est unique en son genre. L'équipement et les denrées alimentaires sont exposés en vue de promouvoir les industries de services alimentaires et de commerce de détail dans toute l'Asie. L'exposition est limitée aux entreprises spécialisées dans ce domaine.

En 1984, plus de 600 exposants de 20 pays et plus de 100 000 acheteurs et spécialistes venus de l'Australie, du Japon et d'autres régions de l'Asie ont participé à cette foire.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur ces foires commerciales ou sur la participation prévue d'entreprises canadiennes à d'autres expositions qui auront lieu dans la région de l'Asie et du Pacifique au cours de l'année, veuillez communiquer avec :
M. Ken J. Tyrrell, directeur adjoint
(613) 995-1676
Secteur de l'Asie et du Pacifique
Projets de promotion
Ministère des Affaires extérieures
Immeuble Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Lignes de crédit de la SEE dans la région de l'Asie et du Pacifique

Situation au 15 mai 1984

*Lignes de crédit nationales

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (15 MAI 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD
CHINE Banque de Chine	1) 1 993 200 000 $ US 2) 3 mois (21 août 1984) 3) plus de 7 ans	E. Siegel, Directeur Asie du Nord	Zhang Hui Directeur général Banque de Chine 17 Xi Jiao Min Xiong Pékin, R.P.C. Télex : 22254 BCHO CN	
CORÉE Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 17 mois ½ (10 nov. 1985) 3) 5 ou 7 ans	E. Siegel, Directeur Asie du Nord	Joon Huh Directeur général Korea Exchange Bank 181, 2ga Euljiro Jung Gu Séoul 100 République de Corée Télex : K22304	I. Chung, président Banque de Change de Corée du Canada 2, First Canadian Place Bureau 1140 Toronto (Ontario) Tél. : (416) 364-2890
THAÏLANDE Banque de Bangkok Ltée	1) 5 000 000 $ US 2) 1 mois (10 juin 1984) 3) 2, 3 ou 4 ans	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud	Chulakorn Singhakowin Vice-président adjoint Bangkok Bank Ltd. 3-9 Suapa Road Bangkok, Thaïlande	

* Les fonds disponibles aux termes de ces lignes de crédit sont accordés aux acheteurs domiciliés dans le pays de l'emprunteur.

**Lignes de crédit régionales

HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois ½ (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans ½	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud, *ou* S. Healy, Directeur Pacifique, *ou* E. Siegel, Directeur Asie du Nord	Milan R. Shuster Premier vice-président Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Place Central Hong Kong Télex : 74104	Y. Sawaya Banque nationale du Canada 600, rue de la Gauchetière ouest Montréal (Québec) H3B 4L3 Tél. : (514) 394-6145
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois ½ (2 déc. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans ½	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud, *ou* S. Healy, Directeur Pacifique, *ou* E. Siegel, Directeur Asie du Nord	G. Hartley Wardley Limited 5th Floor Hutchison House Harcourt Road Hong Kong Télex : 75 440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Banque Hong Kong du Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) Tél. : (604) 683-5811
SINGAPOUR Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois ½ (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans ½	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud, *ou* S. Healy, Directeur Pacifique, *ou* E. Siegel, Directeur Asie du Nord	E.J. Ansley Directeur Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL) 33rd Floor UIC Building 5 Shenton Way Singapour 0106 Télex : RS 20670	Michael Joyce Division du financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) Tél. : (416) 867-5547
SINGAPOUR Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois ½ (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans ½	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud, *ou* S. Healy, Directeur Pacifique, *ou* E. Siegel, Directeur Asie du Nord	David Moore Administrateur délégué Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Télex : RS24005 Suite 901 The Octagon 105 Cecil Street Singapour 0106 Télex : RS 24005	F.G. Stanley Directeur, Service de Financement à l'exportation Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél. : (416) 862-4476
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois ½ (5 oct. 1985) 2) 3, 5, 7 ou 8 ans ½	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud, *ou* S. Healy, Directeur Pacifique, *ou* E. Siegel, Directeur Asie du Nord	Timothy P. Gibb Directeur général Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. 16th Floor PIL Building 140 Cecil Street Singapour 0106 Télex : RS 26935	J. Chackal Division des Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) Tél. : (416) 865-4310
SINGAPOUR Toronto Dominion (South East Asia) Limited (TDSEA)	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois ½ (5 oct. 1985) 3) 6, 10, 14 ou 17 semestrialités consécutives devant commencer au plus tard six mois après la livraison des biens ou la prestation des services	D.O. Curtis, Directeur Asie du Sud, *ou* S. Healy, Directeur Pacifique, *ou* E. Siegel, Directeur Asie du Nord	William Humphries Toronto Dominion (South East Asia) Limited Shenton House 3 Shenton Way Singapour 0106 Télex : RS 24020	A.P. Gallant Banque Toronto-Dominion Groupe des affaires internationales C.P. 1 Centre Toronto-Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Télex : 06-524267

** Les fonds disponibles aux termes de ces lignes de crédit sont accordés aux acheteurs domiciliés dans les divers pays déterminés par l'emprunteur. Pour la liste des pays admissibles en vertu de chaque ligne de crédit, voir le tableau à la page 6.

La SEE organise un séminaire pour acheteurs à Hong Kong

La SEE et le ministère des Affaires extérieures ont parrainé un séminaire sur les lignes de crédit, qui s'est déroulé le 18 mai dernier à Hong Kong et qui coïncidait avec la tenue de Canadexpo '84. C'était en fait le premier séminaire que la SEE organisait à l'étranger. Contrairement aux ateliers nationaux présentés aux exportateurs canadiens, celui-ci s'adressait aux éventuels acheteurs de biens et services canadiens de la région de l'Asie et du Pacifique.

Plus de 75 acheteurs et responsables du commerce extérieur canadien ont assisté à ce séminaire, agrémenté de présentations et de discussions sur les lignes de crédit régionales et nationales de la SEE qui couvrent 19 pays de la région de l'Asie et du Pacifique (voir la liste des lignes de crédit à la page 5). M. Don Curtis, directeur du Service de l'Asie du Sud, et M. Eric Siegel, directeur du Bureau de l'Asie du Nord, ont expliqué aux participants les mécanismes de financement de la SEE, leur niveau concurrentiel par rapport aux autres sociétés de crédits à l'exportation ainsi que les critères régissant les lignes de crédit de la SEE—comment s'en prévaloir et s'en servir. Pour prouver la souplesse d'une ligne de crédit de la SEE, Mme Chantal Rougerie, agent de crédit du Service de l'Asie du Sud, s'est servie d'une étude de cas pour illustrer chacune des étapes qui mènent à une allocation aux termes d'une ligne de crédit.

Le Commissariat du Canada a, pour sa part, décrit le potentiel industriel canadien. «Le Canada jouit d'une excellente réputation internationale dans de nombreux domaines», a souligné M. John Treleaven, délégué commercial principal du Canada à Hong Kong, en faisant valoir les contrats que décroche le Canada dans la région de l'Asie et du Pacifique, dans des secteurs tels que la production d'énergie nucléaire et thermique; les télécommunications; les transports (y compris les navires, les avions et les simulateurs de vol); le développement des ressources en minerais et produits forestiers; les cimenteries; les aménagements portuaires; l'exploration pétrolière; les usines pétrochimiques et les industries légères.

Au sujet des compétences reconnues du Canada, M. Treleaven a souligné le savoir-faire de notre pays dans les principaux secteurs industriels, tels que : télécommunications; informatique et traitement des données; machines-outils et matériel d'usine; transport et distribution d'électricité et services.

M. Treleaven a également précisé que «les exportateurs canadiens veulent accroître leur part d'un des marchés les plus dynamiques au monde». Il a ajouté que ce seminaire donnerait aux acheteurs l'occasion de se rendre compte personnellement que «les biens et services canadiens peuvent avantageusement soutenir la concurrence, au niveau des prix, de la qualité, de la livraison et du service après-vente».

Après le séminaire, la SEE et le Commissariat du Canada ont offert une réception en l'honneur de plus de 300 acheteurs, banquiers, gens d'affaires canadiens, fonctionnaires provinciaux et fédéraux et dignitaires.



Le séminaire de la SEE, destiné aux acheteurs, a eu lieu le 18 mai. M. Don Curtis, directeur du Service de l'Asie du Sud de la SEE y a fait une présentation sur les lignes de crédit de la SEE. Assis à sa gauche : M. John Treleaven, délégué commercial principal du Commissariat du Canada à Hong Kong; M. Eric Siegel, directeur du Bureau de l'Asie du Nord, SEE et Mme Chantal Rougerie, agent de crédit, Service de l'Asie du Sud, SEE.

Débouchés à l'exportation dans la région de l'Asie et du Pacifique

La région de l'Asie et du Pacifique offre de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens, car la plupart des pays de cette région peuvent bénéficier de tous les services d'assurances et de financement de la SEE. La Société a aménagé trois lignes de crédit nationales et six lignes de crédit régionales, couvrant 20 marchés en tout.

Le numéro de novembre 1983 des «Actualités de la SEE» contenait une série d'articles sur les opérations possibles dans cette vaste région, comme la contrepartie et le cofinancement, sur le défi que devront relever les exportateurs et les débouchés dans chaque pays.

Voici une liste des secteurs ainsi que des biens et services qui offrent les meilleurs débouchés aux exportateurs canadiens dans le cadre des lignes de crédit de la SEE :

télécommunications—matériel téléphonique, de télex et télégraphique
avions et simulateurs de vol
industrie aérospatiale
industrie hydro-électrique
industrie ferroviaire
matériel de commande ferroviaire
transport urbain
matériel minier
industrie de l'exploration et des projets pétroliers
ordinateurs et informatique—matériel et logiciel
matériel de traitement de pâtes et papiers
équipement de distribution et de protection électriques
machinerie de fabrication et outillage
services : ingénierie; conception; approvisionnement; formation.

(On peut obtenir des exemplaires du numéro de novembre 1983 des «Actualités de la SEE» auprès du Service des Communications de la SEE, au siège social.

Dépliant à l'intention des acheteurs

Si vous envisagez d'exporter dans la région de l'Asie et du Pacifique, vous voudrez sans doute offrir à votre acheteur le dépliant de la SEE intitulé : *Lignes de crédit dans la région de l'Asie et du Pacifique*. Cette publication décrit brièvement la SEE, les avantages et les modalités d'une ligne de crédit, la façon de s'en prévaloir et les détails sur celles que la SEE a en place dans la région.

On peut obtenir ces dépliants en s'adressant au Service des Communications, au siège social de la SEE, à Ottawa.



Quatre-vingt-cinq entreprises canadiennes et sept gouvernements provinciaux canadiens participaient à Canadexpo '84.

Canadexpo '84

Pleins feux sur le Canada!

Le Canada perçoit Hong Kong et la région de l'Asie et du Pacifique comme des marchés qui offrent aujourd'hui des débouchés à l'exportation particulièrement prometteurs», déclare M. John Treleaven, délégué commercial principal du Commissariat du Canada à Hong Kong. «C'est pour cette raison que notre pays a parrainé Canadexpo '84.»

Annoncée comme l'une des plus importantes expositions commerciales jamais présentée par le gouvernement du Canada et la plus grande foire commerciale nationale organisée par un pays à Hong Kong, Canadexpo '84 a été inaugurée le 16 mai. Cette foire de cinq jours, qui vise les marchés cibles de Hong Kong, de la République populaire de Chine et des pays de l'ANASE, a attiré environ 10 000 visiteurs. Elle a permis à des exportateurs canadiens de rencontrer des acheteurs pour discuter de débouchés commerciaux.

Organisé par le ministère des Affaires extérieures avec l'appui de l'Association canadienne d'exportation, de l'Association des manufacturiers canadiens et de plusieurs organismes établis à Hong Kong, cet important projet de promotion commerciale a permis à 85 entreprises canadiennes, à sept gouvernements provinciaux et à diverses institutions financières de se faire connaître.

Les secteurs industriels canadiens susceptibles d'intéresser les hommes d'affaires de la région de l'Asie et du Pacifique étaient représentés à la foire par une vaste gamme de produits canadiens : logiciels et matériels d'informatique; équipement de télécommunications; équipement et composants électroniques; dispositifs semi-conducteurs; équipement pour l'industrie du gaz et du pétrole; équipement et matériaux de construction; équipement industriel; équipement et services de transports; produits alimentaires; biens de consommation et services financiers.

Les perspectives commerciales qu'offrent ces régions se traduisent par de nombreuses activités et par la présence d'un certain nombre d'entreprises canadiennes à Hong Kong, que l'on considère comme la porte d'entrée sur les marchés de l'Asie. Environ 50 entreprises canadiennes possèdent des succursales et des filiales à Hong Kong et la plupart font également affaire en Chine et dans toute l'Asie du Sud-Est. En outre, quelque 250 autres sociétés canadiennes se sont implantées sur le marché de Hong Kong par l'entremise d'agents et de distributeurs. En 1983, non moins de 700 gens d'affaires se sont adressés au Commissariat du Canada pour bénéficier d'une aide commerciale et vingt missions commerciales canadiennes se sont rendues à Hong Kong.

Les exportations canadiennes vers l'Asie ont maintenant dépassé celle vers l'Europe. En 1983, les échanges commerciaux entre le Canada et le pourtour du Pacifique ont dépassé 16,3 milliards de dollars canadiens avec des échanges bilatéraux entre le Canada et Hong Kong supérieurs à 900 millions de dollars canadiens, la part du Canada se situant à 221,2 millions de dollars canadiens. La participation du Canada dans le commerce extérieur de Hong Kong est passée de 1,5 pour cent en 1982 à 1,7 pour cent en 1983, faisant du Canada non plus le 12e, mais bien le 10e des principaux partenaires commerciaux de Hong Kong. Bien que la position du Canada se soit améliorée, selon M. Treleaven, «notre part du marché de Hong Kong peut s'accroître encore davantage». Canadexpo '84 devrait avoir permis d'atteindre ce but, car cette exposition aura donné l'occasion aux acheteurs de la région de l'Asie et du Pacifique de se rendre compte sur place du potentiel des manufacturiers canadiens, ainsi que de la qualité et de la diversité des biens et services canadiens.



Canadexpo '84, qui s'est tenue au Hong Kong Exhibition Centre de Wanchai, Hong Kong, représentait la plus grande exposition commerciale nationale organisée par un pays à Hong Kong.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ 10 fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Décisions du Conseil

À sa réunion de mai, le Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 260,2 millions de dollars, destinées à dix pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 10 400 années-personnes au Canada et intéresseront 63 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur les biens et services suivants : équipement agricole, avions, moteurs et pièces de rechange d'avions, moteur d'hélicoptère, système automatisé d'essai ultrasonique, matériel géophysique, construction d'une usine de pâtes et papiers, et services d'ingénierie pour un système de collection et de traitement de pétrole et de gaz.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances, des garanties et du financement à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a signé récemment cinq accords de financement d'une valeur totale de 7 millions de dollars en vue d'appuyer des ventes de biens d'équipement canadiens destinés au Gabon, au Mexique et à Israël.

Il s'agit :

- d'un accord de versement de 3,5 millions de dollars américains en vue d'appuyer la vente de centraux privés automatiques (PABX) à la Trinidad et Tobago Telephone Company, Limited (TELCO) par la société Mitel, de Kanata, en Ontario.
- d'un accord de financement de 1,8 million de dollars américains en vue d'appuyer la vente de la construction clés en main d'une garderie pour Port Gentil, au Gabon, par Mandepa-Vican Inc., de Victoriaville, au Québec.
- d'une affectation de 1 046 million de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Comisión Federal de Electricidad du Mexique en vue d'appuyer une vente de robinetterie en acier forgé à commande motorisée, destinée à des centrales thermiques, par Velan Inc., de Saint-Laurent, au Québec.
- d'une affectation de 552 262 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque Leumi Le-Israel B.M., en vue d'appuyer une vente de matériel de moulage par injection à Tempo Soft Drinks Ltd., de Holon, en Israël, par Husky Injection Molding Systems Ltd., de Bolton, en Ontario.
- d'une affectation de 32 207 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque United Mizrahi Limited, de Tel-Aviv, en Israël, en vue d'appuyer la vente d'équipement de tours de distillation à Dor Chemicals Ltd., de Haïfa, en Israël, par Glitsch Canada Ltd., de Uxbridge, en Ontario.

Dans ce numéro

Les services de la SEE . . . à l'appui de l'emploi au Canada 1
Algérie
Débouchés à l'exportation 8
Gaspard & Sons Ltd. 11
Le Salon du commerce international de Montréal 12
Avis aux exportateurs canadiens 12

À propos . . .

Vous pouvez obtenir d'autres copies de l'article de Michael J. Dobbin intitulé «Notre point de vue sur les cautions», qui a paru dans le numéro de février/mars 1984 des Actualités de la SEE, en le demandant à nos succursales régionales ou au Service des Communications, au siège social de la SEE.

Signature d'un accord sur les taux d'intérêt de crédit croisé

Le 2 avril 1984, la SEE a signé un accord sur les taux d'intérêt de crédit croisé avec la Banque de Nouvelle-Écosse. Cet accord a permis à la SEE de convertir un emprunt à taux fixe en un engagement à taux flottant, épargnant ainsi sur le coût des capitaux empruntés. Grâce à l'utilisation continue de mécanismes de financement innovateurs, la SEE peut réduire son coût global de financement et rentabiliser ses activités.



Participaient à la cérémonie de signature, qui a eu lieu au siège social de la Banque de Nouvelle-Écosse à Toronto, de gauche à droite (assis) : M. Ross Millar, trésorier adjoint, Financement des opérations, SEE; M. Blaine Modin, vice-président et trésorier, SEE; M. Barry Culham, premier vice-président, Groupe des Finances, SEE; M. Peter Heffernan, directeur général adjoint, Services financiers, BNE; M. Tom Healy, vice-président principal, Opérations financières, BNE. De gauche à droite (debout) : M^me^ Manon Gouin, agent adjoint à la Trésorerie et M. Robert Edge, agent à la Trésorerie, tous deux du Service du Financement des opérations, SEE; M. Bill McMillan, vice-président principal et directeur général, BNE (Est de l'Ontario) et M. Ken Oldfield, directeur général adjoint, Financement du commerce extérieur, BNE.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. juin 1984



Canadexpo '84

Le Canada est depuis longtemps un partenaire commercial important en Asie. L'an dernier, le Canada a établi des records de ventes dans cette région et, cette année, il a décidé de faire mieux encore. Pour appuyer cet effort à l'exportation, le gouvernement canadien a choisi Hong Kong pour y présenter une exposition commerciale entièrement canadienne, qui s'est déroulée du 16 au 20 mai. La SEE en a donc profité pour organiser son premier atelier de travail à l'étranger, afin de renseigner les acheteurs de la région de l'Asie et du Pacifique sur les lignes de crédit de la SEE en place dans cette région.

(Voir l'article qui commence en page 3.)

Government Publication

EDC TODAY

The Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

October 1984

CAI
TI 8C
-E21



Controlling for foreign exchange exposure

Inherent in doing business in the international marketplace is foreign exchange risk. Though it cannot be made to disappear, it can be controlled.

The article, which begins on page 4, discusses foreign exchange exposure and how to manage it.

New specialized credit

EDC has a new specialized credit for Canadian exporters.

See article on page 3.

Canada Post Canada Postes
Publication Mail
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

311280
LIBRARY
SCIENCES DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 6 times a year, by Communications Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Board approvals for June and July

The Board of Directors of EDC, at its meeting in June, approved export insurance, guarantees, and financing transactions supporting potential export sales of $24.2 million to four countries.

If these transactions are finalized, the resulting export sales will create or maintain an estimated 900 person-years of employment in Canada and will involve 20 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve the sale of technical assistance and training services; hard gelatin capsule-making machines; goods and services for an urban development; and an aircraft, spare parts, and product support services.

At its meeting in July, the Board of Directors approved export insurance, guarantees, and financing transactions supporting potential export sales of $278.12 million to 54 countries.

Export sales which will result if these transactions are finalized will create or maintain an estimated 8,570 person-years of employment in Canada and will involve 35 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve sales of asbestos; farm tractors; injection molding equipment; tooling assembly equipment; tension stringing equipment; engineering and civil work services for a waterworks project; the installation of pre-stressed concrete reservoirs and pumping stations; fibre optic cable; and sawmill equipment and services.

Details of the transactions or the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee, and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Claims paid during second quarter

During the second quarter of 1984, EDC paid 36 claims totalling $4.97 million. This brings to 106, with a total value of $10.0 million, the number of claims paid for the period January 1 to June 30, 1984. For the same period in 1983, EDC paid 105 claims valued at $7.7 million.

Of the 36 claims paid during the second quarter, 23 were due to default; seven to transfer difficulties; four to insolvency; one to political problems; and one to repudiation.

The geographical distribution of these claims is as follows: Central America and Caribbean, eight; South America, eight; United States, 12; Europe, one; Africa, three; middle East, one; and Asia and Pacific, three.

Commodities on which claims were paid are wood, newsprint, explosives, audio speaker stands, canoes, peddleboats, auto seat covers, ladies clothing, textile machines, ore-crushing mill, disc brake pads, office chairs, muriate of potash, log skidders, engineering services, fur garments, steel products, needles, and seed potatoes.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed 21 financing agreements to support the sale of Canadian capital goods and services to India, Trinidad and Tobago, Turkey, Cameroon, Tunisia, Italy, Indonesia, Congo, Sweden, Saudi Arabia, Barbados, Bulgaria, Egypt, Mexico, Israel, and Hungary.

The agreements are as follows:

• parallel loan agreements, totalling Can.$ 620.0 million, signed by EDC and the Canadian International Development Agency (CIDA) with India's National Hydroelectric Power Corporation Limited and the Government of India, respectively (see *Canadian companies* on Page 12.)

• financing agreements totalling US$ 228.2 million signed by EDC and a consortium of Canadian and foreign banks with Canadian Imperial Bank of Commerce as agent, to support sales of Canadian goods and services to the Trinidad and Tobago Telephone Company, Limited (TELCO) for the third phase of its modernization program (EDC's loan of US$ 132.7 million and the bank loan of US$ 95.5 million will support sales by various Canadian exporters including Northern Telecom International Limited and Northern Telecom Canada Limited, both of Mississauga, Ontario, Bell Canada International, and G.M. Gest Group. The financing agreements are guaranteed by the Republic of Trinidad and Tobago. Agent for the bank financing is Canadian Imperial Bank of Commerce. The lead managers include Canadian Imperial Bank of Commerce Group, Citibank N.A., Morgan Bank of Canada, The Bank of Nova Scotia Group, and the Royal Bank of Canada. Co-lead managers are Manufacturers-Hanover Trust Company and The Chase Manhattan Bank of Canada. Managers are ABN Bank Canada, Banque Nationale de Paris (Canada), Hongkong Bank of Canada, National Westminster Bank Group, and the Toronto-Dominion Bank.)

• a US$ 68.0-million financing agreement with The Republic of Turkey (acting by and through the Minister of State and Deputy Prime Minister) to support a sale by Northern Telecom International Limited of Mississauga, Ontario, to Turkey; the sale involves the supply of digital switching equipment, telephone sets and related technical services for the first phase of a Can.$ 320.0-million five-year contract concluded last year between Northern Telecom International Limited and the General Directorate Post, Telegraph and Telephone Administration of The Republic of Turkey, the fifth major telecommunications equipment supply contract concluded between them during the past 16 years

• the renewal of a line of credit, originally signed in May 1982, with the Republic of Cameroon; US$ 63.9 million is available for future allocations; the line of credit will assist Canadian exporters competing for sales in Cameroon by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the Ministry of State for Planning and Land Management

• the renewal of a line of credit, originally signed in November 1982, with the Republic of Tunisia, represented by the

continued on page 8

In this issue

Canada Export Trade Month 6
Designed Precision Castings Inc. . . . a success story 7
Reading References 8
Lines of Credit 9
Canadian companies participating in India's Chamera Project 12

Specialized credits now available to Canadian exporters

If you are carrying on business in Canada and you are purchasing Canadian goods that *you* will use outside of Canada or that you will lease to another person, for use outside of Canada, you could be eligible to use EDC's new specialized credits.

As a result of the recent amendments to the Export Development Act, EDC is now able to extend credit directly to Canadian exporters who purchase Canadian goods for use or lease outside of Canada. Previously, the corporation was restricted to making loans exclusively to a foreign customer.

Who can apply?

Save for the criteria that the buyer must be a person carrying on business in Canada, there are no effective restrictions imposed on what form the buyer may take. The buyer can thus be, for example, a private or public company without foreign affiliation doing business in Canada; a chartered bank operating in Canada; a financial institution other than a chartered bank operating in Canada; trading houses established and operating in Canada; a Canadian subsidiary of a foreign company; or a Canadian company established by a foreign company for the sole purpose of procuring goods and services in Canada. As well, the buyer could be a Canadian subsidiary under the circumstance where the export transaction involves a purchase by the subsidiary from its Canadian parent of goods that the subsidiary will use outside of Canada.

This last point is important in that under the program, EDC cannot extend financing directly to the Canadian manufacturer of the goods to be used outside of Canada. Instead, the manufacturer must sell his goods to a second Canadian company whose intent is to use the goods out of Canada or to lease them to another person for use out of Canada. It is this second Canadian company—the buyer—to whom EDC can extend its financing. To illustrate this let's take the example of an equipment manufacturer who has agreed to lease equipment directly to a foreign airline for use out of Canada; this manufacturer would not be eligible for specialized credits. Instead, the export transaction would have to be structured such that the equipment would be sold to a second Canadian company, that would, in turn, lease the equipment to the foreign airline. The second Canadian company—the buyer—would thus be eligible for specialized credit financing. If the Canadian manufacturer in this example has established a wholly-owned Canadian subsidiary for the marketing and exporting of his aircraft out of Canada, then the wholly-owned subsidiary would be eligible for financing.

A second important point to note with regard to the Canadian-based buyer is that the buyer also must be the borrower of EDC's specialized credits. It is not possible for EDC to support under this program a transaction where the borrower is a Canadian company other than the buyer.

What types of transactions are eligible?

There are two types of export transactions that EDC can support with specialized credits: leasing transactions and transactions involving the purchase of goods for use outside of Canada.

The first type—leasing transactions—involves the leasing of Canadian goods, purchased by a person carrying on business in Canada, to another person for use out of Canada.

The second type of transaction involves the purchase of goods by a person carrying on business in Canada that *that* person will use, itself, outside of Canada. This means that transactions which involve the resale and transfer of ownership of goods from the purchasing Canadian company to a foreign customer would not be eligible for specialized credits. For example, the purchase, from a Canadian manufacturer, of construction equipment, by a Canadian engineering firm which will use, itself, the equipment to undertake a construction project in a foreign country is eligible for specialized credits. However, if the engineering firm was acting solely as a procurement agent for a foreign company whereby the latter and not the former would assume legal title to and use of the construction equipment, the transaction would not be eligible for support with EDC's specialized credits.

Although both types of export transactions involve the purchase of goods in Canada for use or lease outside of Canada, EDC will consider a transaction which, given the nature of the goods purchased, requires the rendering of services, by the supplier, in order that the goods be delivered on the agreed contractual terms.

What special requirements apply?

EDC's normal requirements apply in the case of specialized credits to Canadian exporters. To assess the overall feasibility of the transaction, EDC will want to assess, for example, the creditworthiness of the buyer; the technical capability of the supplier; the Canadian content of the goods to be purchased; and the provisions of the contractual agreement.

As well, with these specialized credits, two additional concerns need to be accommodated in the loan documentation:

- that the sale between the Canadian buyer and the Canadian supplier will result in a *bona fide* export
- that the goods in question will be permanently exported.

In order to meet the first concern EDC will require, firstly, that the Canadian buyer has an executed contract for the lease or use of the goods offshore as a condition precedent to first disbursement and, second, that the buyer covenants to the effect that the goods will be shipped out of Canada within a certain time of completion of the sales contract with the Canadian supplier.

In connection with the second concern—that the goods will be permanently exported—EDC will require from the Canadian exporter a covenant to the effect that the goods will not be used in Canada during the term of the specialized credit.

What is the cost?

As with any transaction in which EDC is involved, an exposure fee will be charged to the Canadian supplier. The amount of the fee will be determined and quoted once EDC has received all pertinent information regarding the transaction.

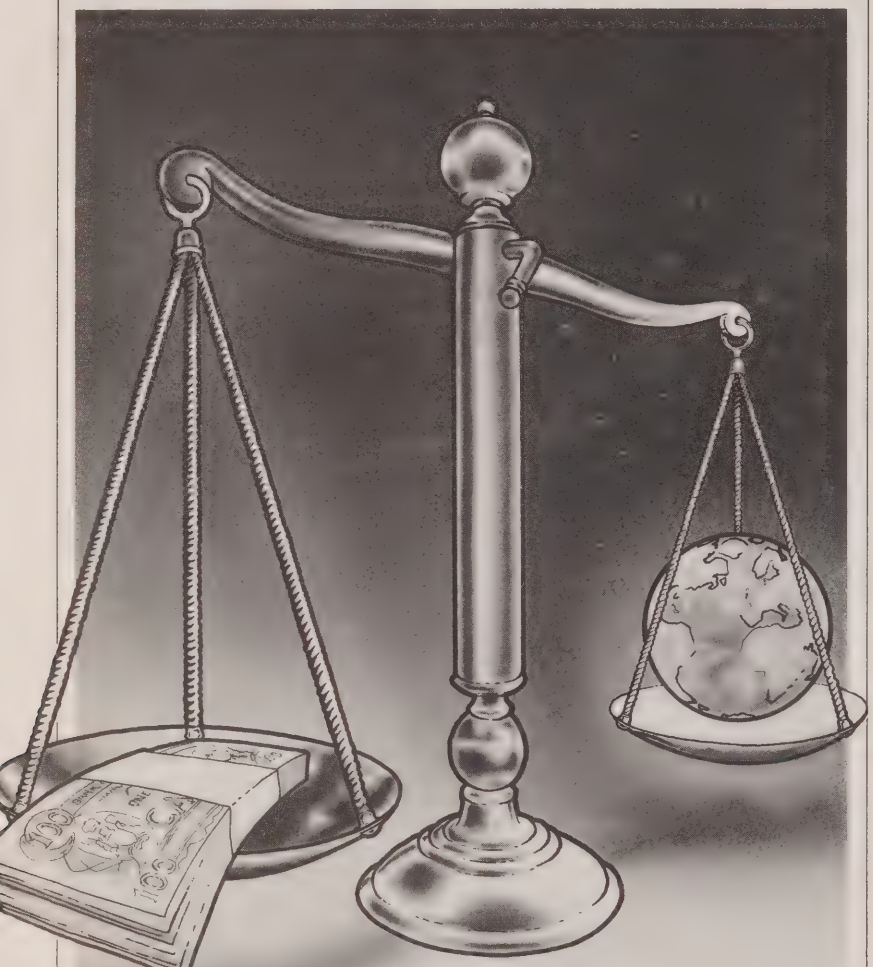
For more information

EDC's business development officers in our region offices or the area managers at our head office in Ottawa will be pleased to provide more detailed information on this new specialized supplier credit. If you think a transaction in which you are currently involved may be appropriate for financing under the new credit, you should contact EDC as soon as possible; if it doesn't qualify, EDC may still be able to help with one of its other financing services.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

The competitive advantage: foreign currency pricing

by Kent Phillips, Treasury Department, EDC



A number of exporting companies know the marketing advantages of selling their products in the currency in which their customers usually buy: the customer does not have to concern himself with fluctuating exchange rates as he would if the goods were only offered in Canadian Dollars. However, Canadian companies that reap the marketing benefits of this pricing strategy also have to be able to manage the foreign currency exposures to which they become subject.

Shifts in foreign currency values can have a significant impact and should not be taken lightly. For example, from June 15, 1983 to June 15, 1984, the Canadian Dollar has gone from 81¢ US to 77¢, the Swiss Franc, from 48¢ to 44¢, the Deutsche Mark, from 41.5¢ to 36¢, and the Japanese Yen, from .0042¢ to .0045¢, with substantial and sometimes sudden fluctuations along the way.

Figure 1 outlines the various phases of foreign exchange exposure that foreign currency pricing entails. Not only are a company's accounting and cash exposures affected, but also gross margins can be distorted, favourably or otherwise.

Projected gross margins are exposed from the moment a foreign currency price is established. Even while the bid is outstanding or before the order is actually placed, the Canadian Dollar value of the potential foreign currency revenues can change. Once the tender has been accepted, procurement and production decisions are made and the revenues become more certain and more manageable. However, the gross margin is only booked on the invoice date rather than the order date, and at the then-current exchange rate. If the currency's value has changed from that in effect when the price was set, there will be a gain or loss on the budgeted gross margin, all other things being equal.

While the manufacturing companies and those who bid on projects are both faced with gross margin exposure, it is qualitatively different for each. Manufacturing companies face relatively short tendering periods or can change their prices as market conditions demand, whereas project bids must often remain outstanding for periods ranging from six to nine months. In addition, manufacturing companies can be more certain of their overall sales levels and foreign currency revenues than can a company that bids on projects: each project represents a significant portion of potential business which may or may not materialize. These differences often dictate somewhat different approaches to managing gross margin exposure.

Actual cash exposure lasts from invoice date to final settlement, with the accounting exposure contributing unrealized gains or losses throughout the intervening accounting periods, reflecting the exchange rates which prevail at the various period-ends. Thus it can happen that a combination of contingent and cash exposures, together with unrealized gains or losses, can obscure the company's true foreign exchange position.

Planning, budgeting, and performance reporting must recognize explicitly this factor so that management can make decisions on how to deal with it and so that foreign exchange fluctuations do not mask other operating information which is reported. Companies have several ways of managing actual or anticipated foreign currency receivables once orders have been placed.

Foreign exchange markets have been the traditional route whereby companies have been able to offset their foreign exchange exposure. A foreign exchange contract obtained from a bank can be tailored to a specific amount to eliminate exposure altogether by fixing a conversion rate either for settlement now or at a spe

cified date or during a specified period in the future. The contract *obliges* the company to pay out in one currency and to receive payment in the other currency.

More recently, currency futures markets have developed, primarily in Chicago at the International Monetary Market (IMM) and more recently in Toronto at the Toronto Futures Exchange (TFE). Although smaller and more recently established than the IMM, the TFE enjoys an average daily volume of about $20 million and is growing. Currency futures contracts come in one size and mature either in the month of March, June, September, or December. Unlike foreign exchange contracts with banks, they are actively traded on the floor of the exchange. They do *oblige* an exchange of currencies if held to maturity, although virtually all contracts are "offset" prior to settlement date, with only the net difference in value having changed hands. They are available to cover the exchange to or from US Dollars for Yen, Deutsche Marks, Pounds Sterling, Swiss Francs, Canadian Dollars, and Mexican Pesos. The Canadian Dollar contract is for the conversion of Can.$ 100,000. The currency futures and foreign exchange markets are almost always perfectly in step so that the choice of which market to use will probably depend on the size and complexity of the company's foreign exchange operations. Contracts are traded through investment dealers and it is only necessary to establish a margin account to begin using these markets.

Even more recently, options markets on currencies have developed. Options on currencies are similar to those on stocks. They are fundamentally different from foreign exchange contracts in that they confer the *right but not the obligation* to exchange currencies. They are often, therefore, viewed as a form of insurance against exchange rate movement. They may be used to protect the company's foreign currency payables against a rise in the foreign currency's value, while allowing the company to benefit from any decline in the foreign currency's value. Conversely, they can be used to protect a company's foreign currency receivables against a fall in the foreign currency's value while allowing the company to profit from the currency's appreciation. They are available against the US Dollar in Japanese Yen, Deutsche Marks, Swiss Francs, Pounds Sterling, and Canadian Dollars. They are traded in Philadelphia and Montreal and on the IMM (D Marks only). Some banks are offering over-the-counter options tailored to specific dates and amounts.

Figure 1

Phases of Foreign Exchange Exposure

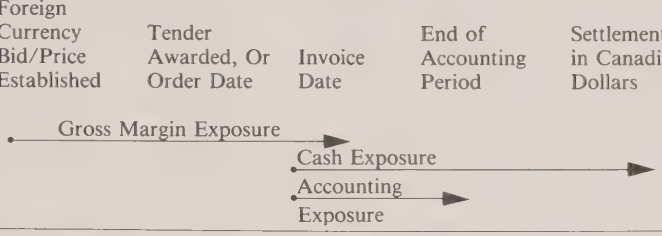


Table 1

Settlement Date	Forward Exchange Rate**	Option Premium* (in Canadian Dollars) @76.90	With a 1¢ Cap	With a 2¢ Cap
June 18	76.90	—	—	—
September	76.92	0.78	0.29	0.13
December	76.92	1.11	0.65	0.26
March 1985	76.94	1.39	0.85	0.39

*derived from quotations on the Montreal Exchange
**selling rate for Canadian Dollars quoted by a major Canadian bank

Because options are a form of insurance, they have a specific premium cost. They can be tailored to provide insurance against any movement from current rates of exchange or, if the company is prepared to take some exposure, they can "cap" any exposure beyond a certain exchange rate. In this sense, the company takes a form of insurance deductible at a lower premium.

Either foreign exchange contracts, currency futures, or options can be used to cover the foreign exchange risk to gross margins. A manufacturing company, which incorporates margin and volume objectives into its annual budget, must pay particular attention to pricing decisions and foreign exchange rates. If they are confident of their foreign currency sales and revenue projections, they may decide to protect gross margins by entering foreign exchange contracts to convert anticipated revenues even before orders are placed. Alternatively, their pricing and gross margin objectives may allow for some leaway in exchange rates so that they may choose to cap any exposure beyond this point with options until the orders are received and then eliminate any further risk to their gross margins in the foreign exchange markets.

The company that must submit a bid on a project often experiences a longer period of gross margin exposure and a much less certain outlook on future revenues. While it still wants to avoid potential exposure, it may not want to enter the foreign exchange markets before it knows that it has been awarded the tender, i.e., until the "Order Date" (see Figure 1). In such cases, it may make a great deal of sense for the company to incur the expense of purchasing foreign exchange insurance from the period when the bid is submitted until the results of the bidding are announced. If the company does not win the tender, it is not saddled with a foreign exchange contract to settle. However, if it does win, it has been protected against any adverse movements which have taken place.

Both types of companies should consider building into their pricing an allowance for whatever exchange rate fluctuations they are prepared to accept and an allowance for insurance against whatever fluctuations they are not prepared to accept. In any case, if gross margin objectives cannot be met given existing exchange rates, the company may be forced to reconsider its pricing.

Once the order has been placed or the tender accepted, if the current exchange rate produces a gross margin in excess of the budgeted objective, the company has several choices: it may decide to lock in the positive variance by selling its antici-

pated US Dollar revenue in the forward market today; or management may decide to do nothing as the positive variance is a cushion against adverse exchange rate movements which the company can tolerate while still enjoying the possibility of further gains if the currency should move favourably for the company; or the company may decide to spend some of the positive variance by purchasing insurance against adverse currency movements while still maintaining an exposure should the currency move favourably.

Whatever course is chosen, the company must have some idea of the risks it is running by maintaining exposure. The option markets themselves provide a way of valuing the risk based on the currency's volatility.

For discussion purposes, Table 1 indicates the foreign exchange and option market quotations for June 18, 1984, for Canadian Dollars in terms of US Dollars. Prices for options cover the cases where complete protection is desired (@ 76.90¢), where the company decides to accept a 1¢ and 2¢ exposure deductible.

From this table, the market values the risk of a three month exposure (to September) on US $76.90 (i.e., Can.$ 100), at Can.$ 0.78; a six month exposure (to December) at Can.$ 1.11; and a nine month exposure (to March 1985) at Can.$ 1.39.

If the company is considering accepting a limited exchange rate exposure and capping the rest, we also see that the market values the first 1¢ of exchange rate exposure on US $76.90 for three months at Can.$ 0.49 (0.78 - 0.29); the second 1¢ of exposure at Can.$ 0.16 (0.29 - 0.13); and so on.

There is, of course, no implication in these option premiums or in the forward rates as to what the actual exchange rates will be in three, six, or nine months' time. However, armed with this knowledge, the company is in a better position to decide what to do. Should they do nothing against foreign exchange exposure, i.e., self-insure? Should they cover their exposure in the foreign exchange markets and implicitly increase their worth by the value of the risks to which they are no longer subject? Or should they take an attitude somewhere in between: keep their exposures but buy insurance against adverse movements?

We urge exporting companies to evaluate the potential competitive advantages of pricing their products in hard foreign currencies. Companies can consult with specialist groups at their bank and at a number of Canadian investment dealers for assistance in managing currency exposures with forward contracts, options, or futures contracts. EDC will insure receivables in a variety of hard currencies, including US Dollars, Yen, Pounds Sterling; however, the corporation does not cover the risk of loss accruing from foreign exchange fluctuations. Further information can also be obtained from the Export Financing Group at EDC's head office.

October is . . .

Canada Export Trade Month

"Go places with exports" is one of the messages aimed at Canadian business—large and small—during the month of October, which is Canada Export Trade Month (CETM).

The brainchild of federal and provincial ministers of trade back in April 1983, CETM, first held in October 1983, is a co-operative venture of industry, governments, academia, and labour. Its purpose is to raise the consciousness of the public and the Canadian business community to the crucial role that exports play in Canada's economy and to encourage all sectors to support and expand exports.

During October, a host of export-related activities and events will be taking place across Canada. One major event is the Canadian Export Association's 41st Annual Convention, being held in Toronto from October 14 to 16 inclusive. This year's theme is "The Five Steps to Successful Exporting;" the first step is described as competitive financing. EDC's Chairman of the Board of Directors and President, Sylvain Cloutier, and Margaret Catley-Carlson, President of the Canadian International Development Agency, will be panelists in the discussions on that subject.

Also to be held in Toronto at a luncheon scheduled for October 16 at the Metropolitan Toronto Convention Centre is the second annual Canada Export Awards. The awards are to be presented by the Minister of International Trade to those firms who have demonstrated superior performance in the export arena.

While there will be much emphasis during October on the importance, for Canada, of increasing export activity ("exports are good; more exports are better"), CETM also underlines the important contribution of the whole of the Canadian exporting milieu to the Canadian economy. To quote James R. Nininger, President, The Conference Board of Canada, "Canada's Export Trade Month recognizes the winners in a tough international business marketplace. The contribution made by these individuals and organizations in Canada's export trade will chart our future to the benefit of all Canadians."

Many of the activities to be presented during CETM will focus on the programs and services and recent initiatives of, for example, federal and provincial government departments and agencies, trade councils, and trade associations, that facilitate the exporting endeavours of the Canadian business community. This type of support is particularly important given the international trade environment which, since the beginning of the eighties, has been difficult, unpredictable, and risky. For its part, EDC has responded in a number of ways to the current environment. The corporation has made considerable progress with CIDA in putting together parallel financing agreements; in the past year, for example, the two agencies have provided parallel financing for contracts in Malaysia, Egypt, Indonesia, Thailand, Cameroon, Tunisia, and, most recently, India. Once the mechanics and guidelines are put into place for using the Aid-Trade Fund, EDC sees much more of this type of cooperation taking place.

The corporation continues to be successful in the implementation of its lines of credit strategy and its efforts to conclude general financing and supplier credit and buyer credit protocol agreements with numerous countries. In the coming months, EDC will actively promote its financing services to American buyers; this would include the establishment of lines of credit and other financial facilities.

Administratively, the corporation has simplified its loan agreement documentation for foreign buyers as well as the documentation for note purchase and forfaiting transactions and loan pre-disbursement insurance. This should improve response and turnaround time. EDC's region offices have become involved in the marketing of EDC's financing services; these offices can now assist in the preparation of loan applications for small transactions, thus saving the exporter the time and expense of having to visit the corporation's head office in Ottawa.

EDC, on an ongoing basis, evaluates and implements required refinements to its programs, services, and activities, all with a view to helping Canada's exporters increase their share of the export market in a very competitive trade environment.

Designed Precision Castings Inc.

Following in the footsteps of Michelangelo and Cellini

BRAMPTON, Ont.—The scene looks like something straight out of Dante's *Inferno.*

A man wearing an asbestos suit and special asbestos gloves, his face hidden behind a heat shield, carries red-hot molds from a furnace to a sandbox in the centre of the foundry floor where two other men, carrying a pot suspended from two long pipes, pour molten stainless steel into the molds as they arrive.

The only time the process stops is when the gloves of the man carrying the molds catch fire and have to be beaten out or when they become so hot that he has to shake them off and put on fresh ones.

"We don't have to worry much about heat in this part of the plant," grins Deiter Rewoldt, plant superintendent of Designed Precision Castings Inc. "Even in the middle of winter, we have to leave the doors open when we have a pour."

Designed Precision Castings Inc., which exports about a third of its production, primarily to the United States, manufactures castings for various industries including electronics, food processing, forest products, medical-hospital, mining, navigational, oilfields, packing, pumps-compressor, and aerospace.

The process used by the company, called investment casting or the lost wax method, was used in ancient times but was forgotten for centuries until it was resurrected during the Second World War as a quick, efficient alternative to machining.

First, a metal die is made, then liquid wax is injected into it. When the wax solidifies, the die is removed, and the wax molds are formed into clusters called "trees" which are coated with several layers of ceramic material. Then the "trees" are placed in an autoclave and the wax is melted and removed, leaving the ceramic shell. The shell is then fired to harden it and remove any impurities, then filled with molten metal. When the metal cools and hardens, the shell is chipped away and the castings are separated and finished off in the machine shop.

"The advantage of investment casting is that minimal machining is required and you can get very fine detail, which is particularly important in the aerospace industry," explains company president, Bill Breckenridge. "We once cast a maple leaf for a presentation the Royal Canadian Legion was making to the Queen and the maple leaf had a message on it, which gives you an idea of the detail we can achieve."

Investment casting also is invaluable when metals are required that cannot be machined.

The company manufactures up to 800 different castings a year and at peak production employs 90. It manufactures its own dies in its toolroom and, in its engineering and metallurgical department, inspects the castings produced with sophisticated methods that include X-rays, fluorescent inspection, magnetic particle testing, and spectographic testing.

"Final inspection is particularly critical in the aerospace industry," says Mr. Rewoldt. "Frequently a buyer will ask for several different X-rays of each part and require that the X-rays be attached to the part when it is shipped."

Today's investment casting companies follow in the footsteps of Michelangelo and Cellini, who used the process in creating statuary.

"There aren't any gimmicks in investment casting," says Mr. Breckenridge. "There aren't any special techniques that give one company an advantage over another. We all follow the same methods and procedures. The difference comes in the quality of the work, not the method."

Designed Precision Castings Inc. insures its foreign accounts receivable with export credits insurance from the Export Development Corporation.



Molten metal being poured into the ceramic mold by Jason Huynh and Roy Lockrey under the supervision of lead hand, Steve Berger.

Financing agreements signed recently

continued from page 2

Ministry of Plan; US$ 59.35 million is available for future allocations; the line of credit will assist Canadian exporters of Canadian capital goods and services competing for sales in Tunisia by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the Ministry of Plan

- a US$ 28.1-million financing agreement to support a sale of aircraft components, related parts, and services by McDonnell Douglas Canada Ltd. of Malton, Ontario, to Alitalia-Linee Aeree Italiane S.p.A. of Italy; the agreement is guaranteed by Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) of Rome
- a US$ 20.25-million financing agreement with The Republic of Indonesia to support a sale by The de Havilland Aircraft of Canada Limited, of Downsview, Ontario, of two Dash-7 aircraft and related spare parts to Pertamina, Indonesia's state-owned national oil company
- a Can.$ 12.6-million financing agreement to support a sale of Canadian capital goods and services to the People's Republic of the Congo; EDC is lending Can.$ 11.2 million and Equator Bank Limited Can.$ 1.4 million to support sales by Tecsult International Limited (Tecsult) of Montreal, Quebec and General Motors Market Development of Canada Limited (GMMD) to Agence Transcongolaise de Communications (ATC); Tecsult will conduct a study for the rehabilitation of the 342-km railway line between Louboma and Brazzaville, and General Motors Market Development of Canada Limited will supply eight locomotives and spare parts
- a US$ 10-million line of credit agreement with Svenska Handelsbanken of Stockholm, Sweden; the line of credit will assist Canadian exporters of capital goods and services by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank
- a US$ 10-million line of credit agreement with Skandinaviska Enskilda Banken of Stockholm, Sweden; the line of credit will assist Canadian exporters of capital goods and services by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank
- a US$ 10-million line of credit agreement with Al Bank Al Saudi Al Fransi of Jeddah, Saudi Arabia, to support sales of Canadian capital goods and services to Saudi Arabia; the line of credit will assist Canadian exporters competing for sales in Saudi Arabia by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank
- A US$ 7.0-million financing agreement to support a sale by Northern Telecom International Limited of Mississauga, Ontario, to The Barbados Telephone Company Limited (BTCL) of Bridgetown, Barbados; the sale involves the supply of equipment (DMS-100 digital switching equipment; SL-1 PBX equipment; and equipment for transmission including fibre-optic systems, specialty cable, and outside plant hardware) for the fourth phase of an expansion and modernization program started by BTCL in 1978; the financing agreement is guaranteed by the Bank of Nova Scotia
- a US$ 3.2-million allocation under a line of credit agreement with the Bulgarian Foreign Trade Bank to support a sale of machines and related training for the production of gelatin capsules by Capsule Technology International Ltd. of Ottawa, Ontario, to Chimcomplect of Sofia, Bulgaria
- a US$ 1.1-million allocation under a line of credit agreement with the Bulgarian Foreign Trade Bank to support a sale of geophysical survey sensing systems and related training by Geoterrex Ltd. of Ottawa, Ontario, to Mineralimpex of Sofia, Bulgaria
- a forfaiting of four promissory notes valued at US$ 452,848 to support the sale of waterweed cutters and harvesters by MTI Schmidt Engineering and Equipment Company Limited of Bracebridge, Ontario, to the Ministry of Irrigation, Cairo, Egypt
- a US$ 172,565 allocation under a line of credit agreement with Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomex) of Mexico, to support the sale of 210 breeding cattle to Francisco Castro Ballesteros of Querétaro, Mexico, by J.M. Walker Farms International Incorporated of Aylmer, Ontario
- a US$ 163,659 allocation under a line of credit agreement with United Mizrahi Bank Limited of Israel, to support the sale of an automated ultrasonic testing system by Canadian N.D.E. Technology Limited of Rexdale, Ontario, to Cyclone Aviation Products Ltd. of Carmiel, Israel
- a US$ 109,732 allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Budapest, Hungary, to support a sale of tension stringing equipment to Technoimpex of Budapest by Timberland Equipment Ltd. of Woodstock, Ontario
- a US$ 56,703 allocation under a line of credit agreement with Bank Hapoalim B.M. of Israel, to support the sale of one 860 combine by Massey Ferguson Industries Ltd. of Toronto, Ontario, to Techen Enterprises Ltd. of Israel on behalf of Kibbutz Merhavia
- a US$ 48,803 allocation under a line of credit agreement with United Mizrahi Bank Limited of Israel, to support the sale of one 850 combine to Toam Supply and Import Ltd. of Israel on behalf of Kibbutz Dovrat
- a US$ 37,337 allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Budapest, Hungary, to support the sale of tooling assembly equipment to Technoimpex by Fisher Gauge Limited of Peterborough, Ontario.

Reading references

Export Trade Assistance from DRIE

This guide to the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) provides a cursory overview of the department's organization, operation, and services, all geared to help Canadian exporters. The guide outlines the Department of External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD) and the Promotional Projects Program (PPP) as well as listing other sources of federal export assistance. DRIE regional offices and industry sector branches are also included.

The guide can be obtained, free of charge, from any of DRIE's regional offices or from its Business Centre at (613) 995-5771.

Export Roadmap

Prepared by the Canadian Export Association, in collaboration with the Department of Regional Industrial Expansion and the Department of External Affairs, *Export Roadmap* is a comprehensive guide to those federal government services dedicated to supporting the efforts of Canadian exporters. It provides an overview of federal government export services, the roles and responsibilities of federal government departments and agencies, and presents, in question and answer form, some representative export cases.

The guide can be obtained, free of charge, from any of DRIE's regional offices or from its Business Centre at (613) 995-5771.

Lines of Credit

Status as of August 15, 1984

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUGUST 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Can.$ 499,043,597 2) 12.5 mos. (Sept. 29/85) 3) long	H. Souquières Manager North & West Africa	M. Mouffok Directeur des Financements internationaux Banque Algérienne de Développement Immeuble «Joly» 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algeria		general purpose
BRAZIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo, S.A. (BADESP)	1) US$ 7,833,350 2) 1.5 mos. (Sept. 30/84) 3) medium to long	T. Williams Manager South America East	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brazil		general purpose
BRAZIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) US$ 10 million 2) 1.5 mos. (Sept. 29/84) 3) medium to long	T. Williams Manager South America East	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Peçanha 175-17 Rio de Janeiro, Brazil	Mr. Robert Senkfor Senior Manager Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th floor 500 Park Avenue New York, NY 10022	general purpose
BULGARIA Bulgarian Foreign Trade Bank	1) US$ 11,282,917 2) 5 mos. (Jan. 14/85) 3) 5 or 8 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Vesselia Karadjov Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2 Sofiiska Komuna St. Sofia, Bulgaria Tel.: 85-51 Telex: 22031		general purpose
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire	1) US$ 63,867,749 2) 15.5 mos. (Nov. 26/85) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	M. Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaounde, Cameroon	M. Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	general purpose; may be used in parallel with a $50-million CIDA line of credit
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$ 3 million 2) 13 mos. (Sept. 19/85) 3) 3 or 5 years depending upon the financing requirement of the Colombian purchaser	A.J. Coles Manager South America West	Sr. Juan José Correa G. Chief, International Division Banco de Bogota Departamento Comercio Exterior Carrera 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota D.E., Colombia Tel.: 282-95-95 283-77-77, Ext. 258 Telex: 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Export/Import Financing Analyst Banco de Bogota 375 Park Ave. New York, N.Y. 10152	general purpose; suitable for small and medium-sized export contracts
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$ 17,661,930 2) 5.5 mos. (Jan. 31/85) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Judr. Jindrich Sosna Assistant Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Praha 1 Czechoslovakia		general purpose
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can.$ 5 million 2) 2.5 mos. (Nov. 1/84) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411		general purpose
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) US$ 10 million 2) 14.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	E. Siegel Manager North Asia	Mr. Milan R. Shuster Senior Vice-President Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Telex: 74104	Mr. Y. Sawaya National Bank of Canada 600 rue de la Gauchetière ouest Montreal, Quebec H3B 4L3 Tel.: (514) 394-6145	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) US$ 10 million 2) 15.5 mos. (Dec. 2/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	E. Siegel Manager North Asia	Mr. G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower 11th floor 12 Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 Wrdly HX	Mr. M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville St. Vancouver, B.C. Tel.: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit; countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa.

continued on page 10

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUGUST 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 10 million 2) 11.5 mos. (Aug. 1/85) 3) 5 or 7 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. J.G. Fay Deputy General Manager 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKO H		general purpose
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 4,528,794 2) 2.5 mos. (Oct. 26/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel Tel.: (03) 628111	D. Zegen, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	suitable for small and medium-sized transactions*
ISRAEL Bank Leumi le-Israel B.M.	1) US$ 4,319,082 2) 2.5 mos. (Oct. 28/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Graniere International Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632111	Mordechay Gefen Chief Representative Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1, Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3,255,330 2) 2 mos. (Oct. 13/84) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 629438	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, South Tower Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4 Tel.: (416) 947-0510	suitable for small and medium-sized transactions
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) US$ 7,580,327 2) 7.5 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Guauhtemoc Mexico, D.F. 06000, Mexico		This line of credit is ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 4,719,886 2) 7.5 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexico		ideal for small and medium-sized export contracts
MEXICO Nacional Financiera, S.A.	1) US$ 19,743,000 2) 7.5 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexico		This line of credit is ideal for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector.
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) 7.5 mos. (March 31/85) 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicano Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		ideal for small and medium-sized export contracts
NEW ZEALAND Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) US$ 2 million 2) 8 mos. (April 19/85) 3) 5 years	S. Healy Manager, Pacific	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, New Zealand Tel.: (0763) 6999 Telex: NZ2251		ideal for small and medium-sized export contracts
PERU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) US$ 15 million 2) 0 mos. (March 29/84) 3) 5 or 7 years depending on the capital life of the goods or services being financed.	A.J. Coles Manager South America West	Sr. Javier de Souza Ferreira Barclay, Manager A.I. International Finance Division COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 Casilla Postal 10377 Lima 1, Peru Tel.: 24-8120 Telex: 2016 PU - 25356 PU		Extension of allocation period to December 29, 1984 is in progress.
SAUDI ARABIA Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) US$ 10 million 2) 11.5 mos. (July 31/85) 3) 3 or 5 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Phillipe Farre General Management Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. V'Omenin St.-147 Pharoan Building Sector No. 14-E7 Al Sharafeya-District 3 P.O. Box 1 Jeddah, Saudi Arabia	M.M. Nicolai Vice-President Banque Indosuez Suite 600 1001 De Maisonneuve Blvd. West Montreal, Quebec H3A 3C8	suitable for small and medium-sized transactions

COUNTRY & BORROWER	1) FUNDS AVAILABLE (AUGUST 15, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS*	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)	1) US$ 10 million 2) 13.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific	Mr. E.J. Ansley Manager Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	Mr. Michael Joyce Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 867-5547	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, Brunei, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.
SINGAPORE Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited	1) US$10 million 2) 13.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific *or* E. Siegel Manager, North Asia	Mr. David Moore Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Singapore Telex: RS24005	Mr. F.G. Stanley Manager, Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 862-4476	This is a multi-country ine of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Papua New Guinea, Singapore, South Korea, Sri Lanka, and Thailand.
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCAL)	1) US$ 10 million 2) 13.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific *or* E. Siegel Manager, North Asia	Mr. S.W. Tham Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. Singapore 0106 Telex: RS26935	Mr. A.M. Fitzgerald International Banking The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario Tel.: (416) 865-4008	This is a multi-country line of credit; countries covered are the same as those listed for the BOMAL line with the exclusion of Brunei.
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 13.5 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia *or* S. Healy Manager, Pacific *or* E. Siegel Manager, North Asia	Mr. C. Carlson Managing Director Toronto Dominion (South East Asia) Limited Singapore Telex: RS24020	Mr. P. Gallant Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario Tel.: (416) 862-4476	This is a multi-country line of credit which covers Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Thailand, and Taiwan.
SOUTH KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10 million 2) 15 mos. (Nov. 10/85) 3) 5 or 7 years	E. Siegel Manager North Asia	Mr. Seung-Chul Cha General Manager Korea Exchange Bank Seoul, Korea Telex: K27776/K27777	Mr. I. Chung President Korea Exchange Bank of Canada Suite 1140 2, First Canadian Place Toronto, Ontario Tel.: (416) 364-2890	single country line of credit
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$ 10 million 2) 18.5 mos. (March 1/86) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Jan Ewetz, Area Manager Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm, Sweden Telex: 11000 ESSEBH S		general purpose, single country line of credit
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10 million 2) 20 mos. (May 18/86) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Ingvar Lindell, Manager Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Sweden Telex: 11090 HANDST S Attn.: Foreign Credits Department UKR6777		general purpose, single country line of credit
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) 9 mos. (May 10/85) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Mr. Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisia		This is a general purpose line of credit, which may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit. An extension of the allocation period to May 1985 is in process.
UNITED KINGDOM First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) US$ 10 million 2) 16 mos. (Jan. 10/86) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director *or* B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Mr. J.D. Jenikov Vice-President Capital Goods Financing World Corporate Banking *or* Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1	This is a multi-country line of credit; countries include Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia.

* medium: 7 years or less
long: more than 7 years

Canadian companies to participate in India's Chamera Project

In early August, EDC and the Canadian International Development Agency (CIDA) signed parallel loan agreements, totalling Can.$ 620.0 million, with India's National Hydroelectric Power Corporation Limited and the Government of India, respectively, to assist India in increasing power availability to meet rising agricultural and industrial requirements. This latest collaboration by EDC and CIDA is on a scale well exceeding previous parallel loans, and it is an example of Canada's ability to provide competitive financing to facilitate Canadian exports which meet not only Canada's commercial and developmental objectives but which also advance the development goals of the receiving country.

The agreements will support the sale of Canadian capital goods and services for the 540-megawatt Chamera hydroelectric power project to be built on the Ravi River in the State of Himachal Pradesh in India.

Canadian participation in the project is expected to generate an estimated 14,100 person-years of employment in Canada. The Indian supply of domestic goods and services for the project is expected to generate about 24,000 person-years of employment in India.

Under the financing agreements, EDC is lending Can.$ 403.0 million and CIDA is lending Can.$ 217.0 million. These amounts will complement India's own substantial financial contribution in respect of domestic goods and services, valued at about Can.$ 648.5 million. CIDA is lending an additional Can.$ 28.5 million separately under an existing CIDA power sector line of credit with India. The total estimated cost of the Chamera project is Can.$ 1.3 billion.

Canadian participation in the project is led by Chamera Constructors which is a consortium sponsored by SNC Inc. and composed of SNC/ACRES, Marine Industries Limited, and Canadian General Electric Company Limited. SNC/ACRES is a joint venture of SNC Inc. and Acres International Limited.

SNC/ACRES will be responsible for the engineering services, consisting of project management, technical services for procurement, technical training, and construction assistance.

The equipment package from Marine Industries Limited will consist principally of turbines, gates, and accessories, while the equipment package from Canadian General Electric Company Limited will consist of generators, generator exciters, bus ducts, and accessories.

It is expected that approximately 200 other Canadian companies could be involved as sub-suppliers during the six years it will take to complete the project.

The project will comprise a gravity-arch dam, a power tunnel, a surge shaft, three penstocks, an underground powerhouse containing three turbine generators, a tailrace system, a switchyard, and 510 km of 400 kv double circuit transmission line to link it with the northern region power grid at the towns of Ludhiana and Hissar.

SNC Inc. is the founding entity and main company of the SNC Group, which provides comprehensive engineering, design, procurement, construction management, and commissioning services across Canada and around the world.

Acres International Limited is a wholly-owned subsidiary of Acres Incorporated, a leading consulting firm, headquartered in Toronto, which provides services worldwide.

Marine Industries Limited is a diversified heavy manufacturing company with three principal lines of business: hydroelectric equipment, railway car manufacturing, and shipbuilding.

Canadian General Electric Company Limited is the leading manufacturer of electrical equipment in Canada and a worldwide supplier of such diverse products as heavy industrial equipment, high performance plastics, nuclear fuel and fuel handling systems, computerized traffic control systems, and consumer goods.

The buyer, the National Hydroelectric Power Corporation Limited, which was established to develop the country's hydroelectric resources, is a wholly-owned enterprise of the Government of India.

Upcoming EDC seminars

EDC's Ontario region office will be holding a "Let's Talk Risk" workshop at the Skyline Hotel in Rexdale on Tuesday, November 6 from 12 Noon to 5:00PM. For workshop and registration details, please call EDC's Toronto office at (416) 364-0135.

The Western region office will be holding a "Let's Talk Risk" workshop in Vancouver, on October 19; in Calgary, on October 22; and in Winnipeg, on October 23. For more workshop and registration details, call Hedy Taldo at the Vancouver office, (604) 688-8658.

EDC OFFICES

Head Office
110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:

Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690

Western Region
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Alberta Region
Manager, Alberta Region
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425–1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

in addition . . .

For everything you always wanted to know about exporting, talk to External Affairs' export experts at 1-800-267-8376, a toll-free number.

Des entreprises canadiennes participeront au projet Chamera, en Inde

Au début d'août, la SEE et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) ont signé des conventions de prêt parallèles d'une valeur globale de 620 millions de dollars canadiens avec la National Hydroelectric Power Corporation Limited et le gouvernement de l'Inde respectivement, en vue d'aider ce pays à augmenter sa capacité hydro-électrique afin de répondre aux besoins accrus en matière de production agricole et industrielle. Cette dernière coparticipation de la SEE et de l'ACDI dépasse de beaucoup le montant des conventions de prêt parallèles précédents et illustre bien la compétence du Canda pour offrir du financement concurrentiel visant à faciliter l'exportation de biens canadiens qui non seulement répond aux objectifs commerciaux et de développement du Canda mais qui promouvoit également les objectifs du pays bénéficiaire en matière de développement.

Les accords appuieront la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à l'aménagement du projet hydro-électrique Chamera de 540 megawatts, sur la rivière Ravi, dans l'état de Himachal Pradesh, en Inde.

La participation canadienne à ce projet devrait créer environ 14 100 années-personnes d'emploi au Canada. Les biens et services que fournira l'Inde dans le cadre de ce projet procureront environ 24 000 années-personnes d'emploi à ce pays.

Aux termes des accords de financement, la SEE prête 403 millions de dollars canadiens et l'ACDI 217 millions de dollars canadiens. Ces montants viendront s'ajouter à l'importante contribution financière indienne de biens et services d'une valeur d'environ 648,5 millions de dollars canadiens. L'ACDI octroie un montant supplémentaire distinct de 28,5 millions de dollars aux termes d'une ligne de crédit en cours aménagée avec l'Inde dans le secteur de l'électricité. Le coût global du projet Chamera est évalué à 1,3 milliard de dollars canadiens.

Le chef de file de la participation canadienne est Chamera Constructors, un consortium parrainé par SNC Inc. et composé de SNC/ACRES, Marine Industrie Limitée et la Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée. L'entreprise conjointe SNC/ACRES est composée de SNC Inc. et de Acres International Ltd.

SNC/ACRES sera chargée des services d'ingénierie, notamment de la gestion du projet et de la prestation de services techniques pour l'approvisionnement, la formation technique et l'aide à la construction.

Marine Industrie Limitée fournira principalement des turbines, des vannes et des accessoires, et la Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée des génératrices, des excitatrices, des barres blindées et des accessoires.

Il est prévu qu'environ 200 autres sociétés canadiennes pourraient être appelées à participer, à titre de sous-traitants, au projet dont la réalisation s'échelonne sur six années.

Le projet comprendra un barrage poids-voûte, une galerie d'amenée, une cheminée d'équilibre, trois conduites forcées, une centrale souterraine comprenant trois turbogénérateurs, une galerie de fuite, un poste de transformation et une ligne de transport de 510 km à circuit double en 400 kv pour le raccorder au réseau électrique de la région du nord aux villes de Ludhiana et Hissar.

SNC est l'entité fondatrice et la société mère du Groupe SNC, qui fournit une gamme complète de services d'ingénierie, de conception, d'approvisionnement, de gestion de la construction et de mise en service au Canada et dans le monde entier.

Acres International Limited est une filiale à part entière de Acres Incorporated, une importante société d'experts-conseils, dont le siège social est à Toronto, et qui offre ses services à l'échelle internationale.

Marine Industries Limitée est une société de fabrication de machinerie lourde diversifiée qui œuvre dans trois principaux secteurs : équipement hydro-électrique, fabrication de wagons de chemin de fer et construction navale.

La Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée est le principal fabricant d'équipement électrique au Canada et fournit divers produits à l'échelle internationale : équipement industriel lourd, plastiques à haut rendement, combustible nucléaire et équipement de manutention de combustible, systèmes informatisés de contrôle de la circulation et biens de consommation.

L'acheteur est National Hydroelectric Power Corporation Limited, une société nationale de l'Inde, qui a été fondée en vue de développer les ressources hydro-électriques du pays.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

Siège social
110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)
Adresse postale :
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 237-2570
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Région de l'Ouest
(Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba)
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Alberta
Directeur de la région de l'Alberta
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 – 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de
la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M4H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de
la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401, 1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

De plus . . .

Pour connaître tout ce que vous désirez savoir sur le domaine de l'exportation adressez-vous aux experts du ministère des Affaires extérieures en téléphonant sans frais au 1-800-267-8376.

ROYAUME-UNI First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 16 mois (10 janv. 1986) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Administrateur délégué *ou* B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, Angleterre, R.-U. EC4N 4XN	J.D. Jenikov Vice-président Financement des biens d'équipement Opérations bancaires internationales *ou* Pierre Lambert Représentant principal Banque de Montréal Division du financement extérieur First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luexmbourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, République fédérale allemande, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie et Yougoslavie.
SINGAPOUR Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 13.5 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Siegel Directeur Asie du Nord	E.J. Ansley Directeur Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL) Singapour Télex : RS20670	Michael Joyce Division du financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) Tél. : (416) 867-5547	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 13,5 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Siegel Directeur Asie du Nord	S.W. Tham Administrateur délégué Banque Royale du Canada (Asie) Ltée Singapour 0106 Télex : RS26935	A.M. Fitzgerald Division des Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) Tél. : (416) 865-4008	Ligne de crédit aménagée avec les mêmes pays que ceux précisés pour la ligne de crédit avec BOMAL, sauf le Brunei.
SINGAPOUR Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 13,5 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5 ,7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Siegel Directeur Asie du Nord	C. Carlson Administrateur délégué Toronto Dominion (South East Asia) Limited Télex : RS24020	A.P. Gallant Directeur général adjoint Banque Toronto-Dominion Groupe des affaires internationales Banque Toronto-Dominion Toronto (Ontario) Tél. : (416) 862-4476	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée	1) 10 000 000 $ US 2) 13,5 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud *ou* S. Healy Directeur Pacifique *ou* E. Siegel Asie du Nord	David Moore Administrateur délégué Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Singapour Télex : RS24005	F.G. Stanley Directeur, Service de Financement à l'exportation Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél. : (416) 862-4476	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka et Thaïlande.
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ US 2) 18,5 mois (1er mars 86) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Jan Ewetz Directeur régional Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm, Suède Télex : 11000 ESSEBH S		Ligne de crédit générale, aménagée avec un seul pays
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ US 2) 20 mois (18 mai 1986) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Ingvar Lindell Directeur Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Suède Télex : 11090 HANDST S a/s : Foreign Credits Department UKR6777		Ligne de crédit générale, aménagée avec un seul pays
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 17 661 930 $ US 2) 5,5 mois (31 janv. 1985) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Judr. Jindrich Sosna Directeur adjoint Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague 1 Tchécoslovaquie		Portée générale
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) 9 mois (10 mai 1985) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Abdelhamid Bouhaoualo Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie Tunis, Tunisie		Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 20 000 000 $ conclue avec l'ACDI.

* à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

HONG KONG Wardley/HongKong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $ US 2) 15,5 mois (2 déc. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	E. Siegel Directeur Asie du Nord	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower 11th Floor 12 Harcourt Road Hong Kong Télex : 75440 Wrdly HX	M J.G. Glynn Banque Hong Kong du Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) Tél. : (604) 683-5811	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Birmanie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Samoa occidental, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 10 000 000 $ US 2) 11,5 mois (1er août 1985) 3) 5 ou 7 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	J.G. Fay Directeur général adjoint 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie Télex : 226321 BANKO H		Portée générale
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 4 528 794 $ US 2) 2,5 mois (26 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce à l'étranger Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv. 65124 Israël Tél. : (03) 628111	D. Zegen Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Bureau 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 Tél. : (416) 362-1441	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israel B.M.	1) 4 319 082 $ US 2) 2,5 mois (28 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Graniere Division internationale Banque Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 632111	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi Le-Israel B.M. 1, Westmount Square Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tél. : (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 3 255 330 $ US 2) 2 mois (13 oct. 1984) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 629438	Samuel Messenberg Représentant du Canada United Mizrahi Bank Ltd. Bureau 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4 Tél. : (416) 947-0510	Pour les petites et moyennes opérations.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) 7 580 327 $ US 2) 7,5 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Centro Delegacion Cuauhtemoc Mexico, D.F. 06000, Mexique		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Comisión Federal de Electricidad	1) 4 719 886 $ US 2) 7,5 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comisión Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexique		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.A.	1) 19 743 000 $ US 2) 7,5 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Fernando Torres Valencia Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexique		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1 10 000 000 $ US 2) 7,5 mois (31 mars 1985) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Santiago de Leon Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329A, 2° Piso Huasteca Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens.
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) 2 000 000 $ US 2) 8 mois (19 avril 1985) 3) 5 ans	S. Healy Directeur Pacifique	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, Nouvelle-Zélande Tél. : (0763) 6999 Télex : NZ2251		Idéale pour les contrats d'exportation petits et moyens.
PÉROU Corporacion Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)	1) 15 000 000 $ US 2) 0 mois (29 mars 1984) 3) 5 ou 7 ans, selon la durée économique des biens et services financés.	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Javier de Souza Ferreira Barclay, directeur A.I. Division du financement international, COFIDE Av. Inca Garcilaso de la Vega 1456 C.P 10377 Lima 1, Pérou Tél. : 24-8120 Télex : 2016 PU — 25356 PU		Prorogation de cette facilité de crédit jusqu'au 29 décembre 1984.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) 5 000 000 $ CAN 2) 2,5 mois (1er nov. 1984) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R D.A. Télex : 114411		Portée générale

Lignes de crédit

Situation au 15 août 1984

PAYS ET EMPRUNTEUR	1) FONDS DISPONIBLES (15 août 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 499 043 597 $ CAN 2) 12,5 mois (29 sept. 1985) 3) à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mouffok Directeur des Financements internationaux Banque Algérienne de Développement Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		Portée générale
ARABIE SAOUDITE Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) 10 000 000 $ US 2) 11,5 mois (31 juil. 1985) 3) 3 ou 5 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Philippe Farre General Management Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. V'Omenin St. - 147 Pharoan Building Sector N.14-E7 Al Sharafeya - District 3, P.O. Box 1 Jeddah Arabie Saoudite	M.N. Nicolai Vice-président Banque Indosuez Bureau 600 1001, boul. de Maisonneuve ouest Montréal (Québec) H3A 3C8	Pour les petites et moyennes opérations.
BRÉSIL Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. (BADESP)	1) 7 833 350 $ US 2) 1,5 mois (30 sept. 1984) 3) de moyen à long terme	T. Williams Directeur Amérique du Sud (Est)	Simao Marques Chefe da Divisao de Controle de Recursos Banco de Desenvolvimento do Estado de Sao Paulo S.A. Av. Paulista 1776 Sao Paulo, Brésil		Portée générale
BRÉSIL Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. (BANERJ)	1) 10 000 000 $ US 2) 1,5 mois (29 sept. 1984) 3) de moyen à long terme	T. Williams Directeur Amérique du Sud (Est)	Maria Helena P. Salles Gerente de Cambio Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. Av. Nilo Pecanha 175-17 Rio de Janeiro, Brésil	Robert Senkfor Directeur principal Banco do Estado do Rio de Janeiro S.A. 7th Floor 500 Park Avenue New York, N.Y., 10022	Portée générale
BULGARIE Banque bulgare du commerce extérieur	1) 11 282 917 $ US 2) 5 mois (14 janv. 1985) 3) 5 ou 8 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Vesselia Karadjov Directeur Banque bulgare du commerce extérieur 2 Sofiiska Komuna St. Sofia, Bulgarie Tél. : 85-51 Télex : 22031		Portée générale
CAMEROUN République-Unie du Cameroun Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire	1) 63 867 749 $ US 2) 15,2 mois (26 nov. 1985) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	Paul Moyo Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 50 000 000 $ de l'ACDI.
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3 000 000 $ US 2) 13 mois (19 sept. 1985) 3) 3 à 5 ans, selon les besoins de financement de l'acheteur colombien	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Juan José Correa G. Chef, Division internationale Banco de Bogota Departamento Comercio Exterior Carrera 10a No. 14-33 Of. 203 Bogota D.E., Colombie Tél. : 282-95-95 283-77-77, poste 258 Télex : 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Analyste du financement Export-Import Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	Portée générale. Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.
CORÉE DU SUD Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 15 mois (10 nov. 1985) 3) 5 ou 7 ans	E. Siegel Directeur Asie du Nord	Seung-Chul Cha Directeur général Korea Exchange Bank Séoul, Corée Télex : K27776/K27777	I. Chung, Président Banque de Change de Corée du Canada 2, First Canadian Place Bureau 1140 Toronto (Ontario) Tél. : (416) 364-2890	Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 14,5 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	E. Siegel Directeur Asie du Nord	Milan R. Shuster Premier vice-président Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Télex : 74104	Y. Sawaya Banque Nationale du Canada 600, rue de la Gauchetière ouest Montréal (Québec) H3B 4L3 Tél. : (514) 394-6145	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taïwan et Thaïlande.

suite aux pages 10 et 11

Accords de financement

suite de la page 2

• du renouvellement d'une ligne de crédit que la SEE avait initialement signée en novembre 1982 avec la République de la Tunisie, représentée par le ministère du Plan; une somme de 59,35 millions de dollars demeure disponible pour des affectations ultérieures. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens de biens d'équipement et de services en Tunisie, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise du ministère du Plan.

• d'un accord de financement de 28,1 millions de dollars américains, en vue d'appuyer la vente de pièces d'avions, de pièces et de services connexes, par McDonnell Douglas Canada Ltd., de Malton, en Ontario, destinés à Alitalia-Linee Aeree Italiane S.p.A. d'Italie. L'accord est garanti par l'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI), de Rome.

• d'un accord de financement de 20,25 millions de dollars américains avec la République d'Indonésie, en vue d'appuyer la vente par de Havilland Aviation du Canada Limitée de Downsview, en Ontario, de deux avions Dash-7 et de pièces de rechange destinés à Pertamina, la société nationale pétrolière de l'Indonésie.

• d'un accord de financement de 12,6 millions de dollars canadiens en vue d'appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à la République populaire du Congo. La SEE prête 11,2 millions de dollars canadiens et l'Equator Bank Limited, 1,4 million de dollars canadiens à l'appui de ventes par Tecsult International Limitée (Tecsult), de Montréal, et la Compagnie de développement du marché General Motors du Canada Limitée, destinées à l'Agence Transcongolaise des Communications (ATC). Tecsult effectuera une étude pour la réfection de la ligne de chemin de fer de 342 km qui relie Loubomo et Brazzaville, et la Compagnie de développement du marché General Motors du Canada Limitée fournira huit locomotives et des pièces de rechange.

• d'une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Svenska Handelsbanken, de Stockholm, en Suède. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens de biens d'équipement et de services, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque.

• d'une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Skandinaviska Enskilda Banken de Stockholm, en Suède. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens de biens d'équipement et de services, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque.

• d'une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec Al Bank Al Saudi Al Fransi de Jeddah, en Arabie Saoudite, dans le but d'appuyer les ventes de biens d'équipement et de services canadiens dans ce pays. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Arabie Saoudite, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque.

• d'un accord de financement de 7 millions de dollars américains en vue d'appuyer une vente par Northern Telecom International Limitée de Mississauga, en Ontario, destinée à la Barbados Telephone Company Limited (BTCL) de Bridgetown, Barbade. La vente porte sur la fourniture d'équipement (matériel de commutation numérique DMS-100, un auto-commutateur privé SL-1 et du matériel de transmission, y compris des systèmes à fibres optiques, des câbles spéciaux et du matériel d'installations extérieures) pour la quatrième étape d'un programme d'expansion et de modernisation entrepris par la BTCL en 1978. L'accord de financement est garanti par la Banque de la Nouvelle-Écosse.

• d'une affectation de 3,2 millions de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque bulgare de commerce extérieur, en vue d'appuyer la vente, par Capsule Technology International Ltd., d'Ottawa, en Ontario, de machines de fabrication de gélules et de services de formation connexes destinés à Chimcomplect, de Sofia, en Bulgarie.

• d'une affectation de 1,1 million de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque bulgare de commerce extérieur, en vue d'appuyer la vente, par Geoterrex Ltée d'Ottawa, en Ontario, de systèmes de détection pour des études géophysiques et de services de formation connexes destinés à Mineralimpex, de Sofia, en Bulgarie.

• de l'achat à forfait de quatre billets à ordre d'une valeur de 452 848 dollars américains, en vue d'appuyer la vente, par MTI Schmidt Engineering and Equipment Company Limited, de Bracebridge, en Ontario, de machines à couper et à retirer les algues, destinées au ministère de l'Irrigation, du Caire, en Égypte.

• d'une affectation de 172 565 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit aménagée avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomex) du Mexique, en vue d'appuyer la vente de 210 bovins d'élevage par J.M. Walker Farms International Incorporated d'Aylmer, en Ontario, à Francisco Castro Ballesteros de Querétaro, au Mexique.

• d'une affectation de 163 659 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque United Mizrahi Limited d'Israël, en vue d'appuyer la vente, par Canadian N.D.E. Technology Limited de Rexdale, Ontario, d'un système automatisé d'essais aux ultrasons destiné à Cyclone Aviation Products Ltd de Carmiel, en Israël.

• d'une affectation de 109 732 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Banque Magyar Nemzeti de Budapest, en Hongrie, en vue d'appuyer la vente d'équipement de réglage de flèche par Timberland Equipment Ltd. de Woodstock, en Ontario, à Technoimpex, de Budapest.

• d'une affectation de 56 703 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque Hapoalim B.M d'Israël, en vue d'appuyer la vente, par Massey-Ferguson Industries Ltée de Toronto, en Ontario, d'une moissonneuse-batteuse modèle 860, destinée à Techen Enterprises Ltd. d'Israël, au nom du kibboutz Merhavia.

• d'une affectation de 48 803 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec la Banque United Mizrahi Limited d'Israël, en vue d'appuyer la vente d'une moissonneuse-batteuse modèle 850 destinée à Toam Supply and Import Ltd. d'Israël, au nom du kibboutz Dovrat.

• d'une affectation de 37 337 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Banque Magyar Nemzeti de Budapest, en Hongrie, en vue d'appuyer la vente d'équipement d'outillage par Fisher Gauge Limited de Peterborough, en Ontario, à Technoimpex, de Budapest.

Prochains ateliers de la SEE

La succursale régionale de l'Ontario de la SEE organise un atelier «Risquez avec assurance» qui se tiendra le mardi 6 novembre prochain, de 12h à 17 h à l'hôtel Skyline, à Rexdale. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet de cet atelier et de l'inscription, veuillez communiquer avec le bureau de Toronto, en composant le (416) 364-0135.

La succursale régionale de l'Ouest organisera également une série d'ateliers «Risquez avec assurance» à Vancouver le 19 octobre prochain; à Calgary, le 22 octobre et à Winnipeg, le 23 octobre. Pour plus de précisions au sujet de ces ateliers et de l'inscription, veuillez communiquer avec Hedy Taldo, au bureau de Vancouver, en composant le (604) 688-8658.

Designed Precision Castings Inc.

Suivant l'exemple de Michelangelo et de Cellini

BRAMPTON (Ontario)—On se croirait au milieu de l'Enfer de Dante.

Vêtu d'une combinaison d'amiante et muni de gants d'amiante spéciaux, un homme, le visage caché derrière un bouclier thermique, transporte des moules brûlants d'un four à une boîte de sable située au centre du plancher de la fonderie où deux autres hommes, portant une cuiller suspendue à deux longs tuyaux, versent de l'acier inoxydable fondu dans les moules dès qu'ils arrivent.

Ce travail ne s'arrête que lorsque les gants de l'homme qui transporte les moules prennent feu et doivent être éteints, ou lorsqu'ils deviennent si brûlants qu'il faut les enlever pour en mettre une nouvelle paire.

«Nous n'avons pas à nous préoccuper du chauffage dans cette partie de l'usine», affirme Dieter Rewoldt, le contremaître d'usine de Designed Precision Castings Inc. «car, même en plein cœur de l'hiver, nous devons laisser les portes ouvertes lorsque nous effectuons une coulée.»

L'entreprise Designed Precision Castings Inc., qui exporte près d'un tiers de sa production—principalement aux États-Unis—fabrique des pièces moulées destinées à diverses industries telles que l'électronique, l'alimentation, les produits forestiers, les produits médico-hospitaliers, les mines, la navigation, les champs de pétrole, l'emballage, les pompes à compression et l'aérospatiale.

La méthode dont se sert l'entreprise—connue sous le nom de moulage de précision avec modèle perdu ou procédé de moulage à la cire perdue—remonte à l'Antiquité, mais avait été délaissée pendant des siècles. Elle a cependant refait surface durant la Deuxième guerre mondiale, vu la nécessité d'obtenir un moyen plus rapide et efficace que l'usinage.

Premièrement, on fabrique un moule de métal et on y injecte de la cire liquide. Lorsque la cire durcit, on enlève le moule, et on regroupe les moulages de cire en grappes afin de les enrober de quelques couches d'argile. Par la suite, on met les grappes dans un autoclave où la cire fond et s'écoule, ce qui ne laisse que la coquille de céramique. On passe ensuite la coquille au four afin de la faire durcir et d'enlever toutes les impuretés, et on y verse le métal fondu. Lorsque le métal se refroidit et durcit, on brise le moule et les pièces sont séparées et envoyées à l'atelier d'usinage pour la finition.

«Le procédé de moulage de précision avec modèle perdu est très avantageux, car il ne demande que peu d'usinage et l'on obtient une très haute précision, ce qui est particulièrement important dans l'industrie aérospatiale», explique le président de l'entreprise Bill Breckenridge. «Une fois, nous avons dû mouler une feuille d'érable que devait remettre la Légion royale canadienne à la Reine, et nous y avions inscrit un message, ce qui vous donne le degré de précision que nous pouvons atteindre.»

Ce procédé est très important car certains métaux ne peuvent pas être usinés.

L'entreprise fabrique jusqu'à 800 moules différents par année et emploie 90 personnes pendant la période de pointe. Elle fabrique ses propres moules dans ses ateliers et son service d'ingénierie et de métallurgie inspecte les moules produits avec des méthodes très sophistiquées, telles que la radiographie, l'inspection au néon, les essais spectographiques, et les essais aux particules magnétiques.

«L'inspection finale est particulièrement importante dans l'industrie aérospatiale, dit M. Rewoldt. Il arrive souvent qu'un acheteur demande plusieurs radiographies différentes de chaque pièce et exige qu'elles soient jointes à la pièce au moment de l'expédition.»

De nos jours, les entreprises qui se servent du procédé de moulage à la cire perdue suivent l'exemple de Michelangelo et de Cellini, qui utilisaient ce procédé pour créer leurs œuvres.

«Il n'y a pas de trucs dans cette méthode, révèle M. Breckenridge, et il n'existe pas de techniques spéciales qui rendent une entreprise supérieure à une autre. Nous suivons tous les même méthodes et procédés. La différence réside dans la qualité du travail, non dans la méthode.»

L'entreprise Designed Precision Castings Inc. assure ses créances à l'étranger au moyen de l'assurance-crédit à l'exportation de la Société pour l'expansion des exportations.



Sous la supervision du chef d'équipe Steve Berger, Jason Huynh et Roy Lockrey versent du métal en fusion dans le moule de céramique.

Sources de référence

L'aide à l'exportation offerte par le MEIR

Ce guide, préparé par le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), donne un bref aperçu de l'organisation, du fonctionnement et des services de ce ministère spécialement axés sur l'aide aux exportateurs canadiens. Il décrit le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et le Programme des projets de promotion (PPP) du ministère des Affaires extérieures, et énumère les autres sources d'aide fédérale à l'exportation. Les bureaux régionaux du MEIR et les directions des secteurs industriels y figurent également.

Les exportations : feuille de route

Rédigé par l'Association canadienne d'exportation, en collaboration avec le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère des Affaires extérieures, le fascicule intitulé «Les exportations : feuille de route» est un guide détaillé des services du gouvernement fédéral dont la mission est d'appuyer les efforts des exportateurs canadiens. Il donne un aperçu des services à l'exportation du gouvernement fédéral, des rôles et responsabilités des ministères et organismes fédéraux, et présente quelques exemples de sujets intéressant les exportateurs, sous forme de questions et réponses.

On peut se procurer ces guides gratuitement à tous les bureaux régionaux du MEIR, ou en téléphonant à son Centre des entreprises, au (613) 995-5771.

a plusieurs choix : elle peut bloquer l'écart positif en vendant ses revenus prévus en dollars américains sur le marché des changes à terme, ou ne pas intervenir, puisque cet écart positif est une protection contre la fluctuation défavorable des taux de change que l'entreprise peut accepter, tout en essayant de réaliser d'autres profits si la fluctuation du cours de la devise joue en sa faveur. L'entreprise peut également dépenser une partie de l'écart positif en s'assurant contre toute fluctuation défavorable des taux de change, tout en courant des risques si la devise est à la hausse.

Quelle que soit sa décision, l'entreprise doit pouvoir évaluer les risques auxquels elle s'expose. Le marché des options lui permet de soupeser les risques en fonction de l'instabilité des devises.

Le tableau 2 précise, pour référence, le cours des devises et du marché des options, au 18 juin 1984, pour les dollars canadiens exprimés en dollars américains. Le prix des options couvre les cas où une protection complète est demandée (à 76,90 ¢) lorsque l'entreprise est prête à accepter une couverture supplémentaire de 1 ¢ et de 2 ¢.

À partir de ce tableau, le marché évalue les risques pour une période de trois mois (jusqu'en septembre) sur 76,90 $ US (soit 100 $ CAN), au taux de 0,78 $ CAN; pour une période de six mois (jusqu'en décembre) à 1,11 $ CAN et pour une période de neuf mois (jusqu'en mars 1985) à 1,39 $ CAN.

Si l'entreprise est prête à accepter des risques limités de change et à s'assurer pour le reste, nous pouvons constater que le marché évalue la première couverture supplémentaire de 1 ¢ sur un taux de change de 76,90 ¢ US pour trois mois à 0,49 $ CAN (0,78 – 0,29); la deuxième couverture supplémentaire de 1 ¢ à 0,16 $ CAN (0,29 – 0,13) et ainsi de suite.

Le prix des options ou les cours à terme ne permettent nullement de prévoir le taux de change réel qui sera en vigueur dans trois, six ou neuf mois. Toutefois, armée de ces connaissances, l'entreprise est mieux placée pour prendre une décision, à savoir assumer les risques de change en majorant son prix pour se garantir elle-même, s'assurer contre toute fluctuation des taux de change et améliorer implicitement sa cote étant donné qu'elle n'assume pas de risque, ou combiner les deux possibilités en courant des risques, mais en s'assurant contre la fluctuation défavorable des taux de change.

Nous recommandons aux exportateurs d'évaluer les avantages éventuels d'établir leurs prix en devises étrangères fortes, sur le plan de la concurrence. Les entreprises intéressées peuvent s'adresser aux spécialistes de leur banque et à des courtiers canadiens en valeurs mobilières pour les aider dans la gestion des risques de change avec les contrats de change, les options ou les contrats à terme. De plus, la SEE assurera les créances dans diverses devises fortes, dont le dollar américain, le yen japonais et la livre sterling, mais elle n'assurera pas le risque découlant des fluctuations des taux de change. On peut obtenir des renseignements supplémentaires auprès du Groupe du Financement à l'exportation, au siège social de la SEE.

Le Mois des exportations canadiennes

«Destination-exportations», voilà un des messages qui seront adressés aux entreprises canadiennes—petites et grandes—au cours du mois d'octobre, le Mois des exportations canadiennes.

Le Mois des exportations canadiennes est une initiative conjointe de l'industrie, des gouvernements, du milieu universitaire et du monde du travail. Cette idée a été lancée par les ministres fédéraux et provinciaux, en avril 1983, et s'est concrétisée pour la première fois en octobre de la même année. Son but est d'éveiller l'attention du public et du monde canadien des affaires sur le rôle crucial que jouent les exportations canadiennes dans l'économie du Canaa, et d'encourager tous les secteurs à appuyer et à accroître les exportations.

Au cours du mois d'octobre, de nombreuses activités touchant les exportations auront lieu dans tout le Canada. Un des principaux événements sera le 41e congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation, qui se tiendra à Toronto, du 14 au 16 octobre. Le thème de cette année sera : «Les cinq étapes pour exporter avec succès», la première de celles-ci étant le financement concurrentiel. M. Sylvain Cloutier, Président du Conseil d'administration et Président de la SEE, et Mme Margaret Catley-Carlson, Présidente de l'Agence canadienne de développement international, prendront la parole à ce sujet.

La deuxième remise annuelle des prix d'excellence à l'exportation canadienne aura également lieu à Toronto, au cours d'un déjeuner prévu le 16 octobre, au Centre des contrès du Grand Toronto. Le ministre du Commerce international remettra un prix aux entreprises qui ont fait leur marque dans le domaine des exportations.

De nombreuses activités qui se dérouleront au cours du Mois des exportations canadiennes porteront sur les programmes, les services ainsi que les récentes initiatives mises sur pied notamment par les organismes et ministères fédéraux et provinciaux, et les associations et conseils commerciaux, qui aident les entreprises canadiennes à exporter. Cet appui est particulièrement important en raison de la conjoncture économique internationale qui, depuis le début des années 80, est difficile, incertaine et risquée. Toutefois, la SEE a relevé ce défi de diverses façons. Elle a accru sa collaboration avec l'ACDI en aménageant des montages de financement parallèle; l'an dernier, par exemple, les deux organismes ont fourni conjointement du financement à l'appui de contrats en Malaisie, en Égypte, en Indonésie, en Thaïlande, au Cameroun, en Tunisie et, tout récemment, en Inde. La SEE prévoit que ce gene de collaboration va s'accroître davantage, une fois mis en place les mécanismes et les lignes directrices régissant l'accès au Fonds pour l'aide et le commerce international.

La Société continue avec succès de mettre sur pied des stratégies pour les lignes de crédit et de consentir du financement général et des crédits fournisseurs, ainsi que des accords de protocole de crédit acheteurs avec de nombreux pays. Au cours des prochains mois, la SEE va promouvoir activement ses services de financement auprès des acheteurs américains en établissant des lignes de crédit et d'autres mécanismes de financement.

Sur le plan administratif, la Société a simplifié les documents relatifs aux contrats de prêts pour les acheteurs étrangers ainsi que les documents portant sur l'achat de billets, les opérations de forfaitage et l'assurance préalable au versement du prêt, ce qui devrait accélérer l'étude des demandes de financement. Les succursales régionales de la SEE s'emploient à promouvoir les services de financement de la SEE et collaborent maintenant à la préparation de demandes de financement pour les petites opérations; l'exportateur n'a ainsi plus besoin de se rendre au siège social de la Société, à Ottawa.

La SEE évalue et améliore régulièrement ses programmes, ses services et ses activités, dans le but d'aider les exportateurs canadiens à accroître leur part du marché d'exportation et à demeurer concurrentiels.

Le contrat stipule que l'entreprise est *tenue* d'effectuer le règlement dans une devise donnée et de recevoir le règlement dans une autre devise.

Le marché des devises à terme vient de prendre de l'expansion, surtout à Chicago, siège de l'International Monetary Market (IMM) et, tout récemment, à Toronto, où se trouve le Toronto Futures Exchange (TFE). Bien qu'il soit moins grand et plus récent que le IMM, le TFE connaît en moyenne un volume quotidien d'opérations d'environ 20 millions de dollars qui continue de s'accroître. Le montant des contrats de devises à terme est fixe, ainsi que leur échéance, soit mars, juin, septembre ou décembre. Contrairement aux contrats de change conclus avec des banques, ils sont négociés activement à la bourse. Si le titulaire garde le contrat jusqu'à son échéance, il est *tenu* d'échanger les devises, bien que la majorité des contrats sont «compensés» avant la date du règlement, et que seule la différence nette de la valeur ait changé de mains. Ces contrats servent à couvrir le change des dollars américains en yens japonais, marks allemands, livres sterling, francs suisses, dollars canadiens, pesos mexicains et vice versa. La valeur des contrats en dollars canadiens est fixée à 100 000 dollars canadiens. Le marché des devises à terme suit de près le marché des devises, au point que le choix du marché dépendra probablement de l'ampleur et de la complexité des opérations de change de l'entreprise. Les contrats sont négociés par l'entremise de courtiers en valeurs mobilières et il suffit d'ouvrir un compte de couverture avant de se lancer sur ces marchés.

Plus récemment encore, le marché des options sur devises a pris de l'ampleur. Les options sur devises sont semblables à celles sur les actions. Cependant, le titulaire a le *droit et non l'obligation* d'échanger les devises, ce qui les distingue essentiellement des contrats de change. Par conséquent, ces options sont souvent considérées comme un type d'assurance contre la fluctuation des taux de change. Les entreprises peuvent acheter ces options pour protéger leurs créances en devises étrangères contre la hausse du cours de ces devises, tout en profitant de la baisse de celles-ci. Elles peuvent, de la même manière, protéger leurs créances en devises étrangères contre la chute du cours de ces devises tout en bénéficiant de l'appréciation de celles-ci. On peut acheter des options sur le dollar américain en yens japonais, marks allemands, francs suisses, livres sterling et dollars canadiens. Des options sont négociées à Philadelphie, à Montréal et sur le IMM (marks allemands seulement). Certaines banques offrent des options hors cote assorties de dates et de montants précis.

Comme les options constituent un type d'assurance, la prime est fixe. Ainsi, les entreprises peuvent se protéger contre la fluctuation du taux de change actuel ou, si elles sont prêtes à courir certains risques, se «couvrir» contre tout risque au-delà d'un certain taux de change. Dans ce cas, l'entreprise prend une couverture supplémentaire assortie d'une prime moins élevée.

Les contrats de change, les devises à terme ou les options peuvent protéger les entreprises contre les risques de change influant sur leur marge brute. Une entreprise manufacturière, qui fait entrer dans son budget annuel ses objectifs en matière de marge brute et de volume de ventes, doit calculer judicieusement ses prix et surveiller attentivement le cours des devises étrangères. Si elle est convaincue d'atteindre le volume prévu de ventes et de revenus en devises étrangères, elle peut protéger ses marges brutes à l'aide de contrats de change pour convertir les revenus prévus avant même de passer les commandes. D'autre part, ses objectifs en matière de calcul des prix et de marge brute peuvent lui laisser une certaine marge de manœuvre dans les taux de change; elle pourra alors se «couvrir» contre les risques au-delà de ce niveau en achetant des options qui la protégeront jusqu'à la réception des commandes et, par la suite, éliminer tout risque ultérieur associé aux marges brutes sur le marché des changes.

L'entreprise qui doit présenter une soumission pour un projet prend un risque quant à sa marge brute pendant une période plus longue et ses perspectives de revenus sont beaucoup moins certaines. Bien qu'elle veuille éviter tout risque éventuel, elle ne souhaite pas se lancer sur le marché des changes avant de savoir si elle a décroché le contrat, c'est-à-dire jusqu'à la «date de la commande» (voir tableau 1). Dans ce cas, l'entreprise aurait intérêt à souscrire une assurance contre les risques de change pour se protéger à partir de la remise de la soumission et jusqu'à ce qu'elle connaisse l'adjudicataire. Si elle ne décroche pas le contrat, elle n'est pas liée par le contrat de change. Toutefois, si elle remporte le marché, elle est protégée contre toute fluctuation défavorable des taux de change qui a eu lieu.

Les deux genres d'entreprises devraient examiner la possibilité d'inclure dans leurs prix une provision pour les fluctuations qu'elles sont prêtes à assumer, et prévoir une assurance contre les fluctuations qu'elles ne pourraient accepter. De toute façon, si elles ne peuvent atteindre leurs objectifs sur le plan de la marge brute au taux de change actuel, ces entreprises auront à examiner à nouveau leur politique de calcul des prix.

Une fois la commande passée ou la soumission acceptée, et si le cours actuel du change engendre une marge brute au-delà de l'objectif prévu au budget, l'entreprise

suite à la page 6

Tableau 1

Phases des risques de change

Soumission et prix en devises étrangères	Adjudication du contrat ou date de la commande	Date de facturation	Fin de l'exercice comptable	Date du règlement en dollars canadiens

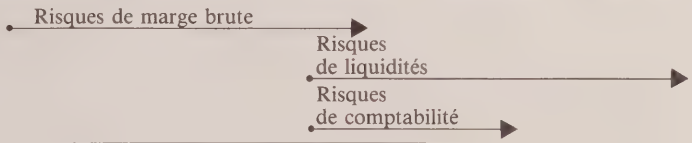


Tableau 2

Date du règlement	Taux de change à terme**	Prix de l'option* (en dollars canadiens)		
		Taux de change 76,90 ¢	Couverture supplém. de 1 ¢	Couverture supplém. de 2 ¢
18 juin	76,90	—	—	—
septembre	76,92	0,78	0,29	0,13
décembre	76,92	1,11	0,65	0,26
mars 1985	76,94	1,39	0,85	0,39

*cours de la Bourse de Montréal.
**cours à la vente des dollars canadiens coté par une grande banque canadienne.

L'établissement des prix en devises étrangères : un atout concurrentiel

par Kent Phillips, Division de la tresorerie, SEE



Plusieurs exportateurs connaissent l'atout de marketing qui consiste à vendre leurs produits dans la devise habituelle de leurs acheteurs : le client n'a pas à se préoccuper de la fluctuation des taux de change, comme dans le cas de biens offerts seulement en dollars canadiens. Toutefois, les entreprises canadiennes qui profitent de cette stratégie du cours des devises étrangères doivent être en mesure de gérer les risques de change auxquels elles s'exposent.

La fluctuation du cours des devises peut entraîner des répercussions importantes et doit être suivie de près. Par exemple, du 15 juin 1983 au 15 juin 1984, le cours du dollar canadien est passé de 0,81 $ US à 0,77 $; le franc suisse, de 0,48 $ à 0,44 $; le mark allemand, de 0,415 $ à 0,36 $; le yen japonais, de 0,0042 $ à 0,0045 $, avec des fluctuations importantes et parfois soudaines.

Le tableau 1 précise les diverses phases des risques de change qui découlent du calcul des prix en devises étrangères. L'entreprise court non seulement des risques de comptabilité et de liquidités, mais ses marges brutes peuvent être faussées, à la hausse ou à la baisse.

Les marges brutes prévues risquent de varier dès la soumission du prix en devise étrangère. En effet, la valeur en dollars canadiens des revenus éventuels dans une devise étrangère donnée peut changer dès que la soumission est déposée ou avant que la commande ne soit passée. Lorsque la soumission est acceptée, on arrête les modes d'approvisionnement et de production et les revenus deviennent plus certains et faciles à gérer. Toutefois, la marge brute n'est établie qu'à la date de facturation plutôt qu'à la date de la commande et au cours du change en vigueur à ce moment-là. Si la valeur de la devise a changé depuis l'établissement du prix, la marge brute prévue sera bénéficiaire ou déficitaire, les autres données restant les mêmes.

Bien que les entreprises manufacturières et celles qui présentent des soumissions pour des projets courent des risques au sujet de leur marge brute, la situation est toutefois différente pour chacune d'entre elles. Les entreprises manufacturières font des offres de prix pour des périodes relativement courtes ou peuvent modifier leurs prix selon la conjoncture. Dans le cas des projets, la période de validité des soumissions peut souvent être de six à neuf mois. En outre, les entreprises manufacturières peuvent plus facilement prévoir leur volume global de ventes et de revenus en devises étrangères que les entreprises qui soumissionnent pour des projets, car chacun de ceux-ci représente un important marché éventuel qui peut se concrétiser ou non. Ces différences justifient souvent des approches distinctes sur le plan de la gestion des risques associés à la marge brute.

Les risques réels de liquidités s'étendent depuis la date de la facturation jusqu'au règlement final, et les risques de comptabilité engendrent des gains ou des pertes de change non matérialisés au cours des exercices comptables visés, traduisant ainsi le taux de change en vigueur à la fin de chaque exercice. Il est possible qu'une combinaison de risques éventuels et de risques de liquidités, conjugués à des gains ou des pertes de change non matérialisés, viennent assombrir la véritable situation de change de l'entreprise.

Au cours des processus de planification, de budgétisation et de préparation des rapports de performance, les gestionnaires doivent tenir compte de ce facteur afin de prendre des décisions judicieuses et s'assurer que la fluctuation des taux de change ne voile pas les autres renseignements opérationnels déclarés. Les entreprises peuvent utiliser diverses méthodes de gestion des créances réelles ou prévues en devises étrangères, une fois que les commandes sont passées.

Le marché des changes a toujours permis aux entreprises de compenser les risques de change. Un contrat de change signé avec une banque peut fixer un montant précis pour éliminer les risques, en établissant un cours de conversion pour un règlement immédiat, à une date précise ou au cours d'une période ultérieure

Crédits spéciaux maintenant offerts aux exportateurs canadiens

Si vous faites affaire au Canada et que, par exemple, vous achetez des biens canadiens que *vous* utiliserez à l'extérieur du Canada, ou que vous louerez à quelqu'un d'autre pour être utilisés à l'extérieur du Canada, vous pourriez bénéficier des nouveaux crédits spéciaux de la SEE.

Suite aux récentes modifications apportées à la Loi sur l'expansion des exportations, la SEE peut maintenant consentir des crédits directement aux exportateurs canadiens qui achètent des biens canadiens devant être utilisés ou loués à l'extérieur du Canada. Auparavant, la Société ne pouvait consentir de prêts qu'aux clients étrangers.

Qui peut en bénéficier?

Tout acheteur faisant affaire au Canada peut bénéficier de ce nouveau service. Il peut s'agir, par exemple, d'une entreprise privée ou d'un organisme public sans affiliation étrangère qui œuvre au Canada; d'une banque à charte faisant affaire au Canada; d'une institution financière autre qu'une banque à charte faisant affaire au Canada; de maisons de commerce établies et œuvrant au Canada; d'une filiale canadienne d'une entreprise étrangère; ou d'une entreprise canadienne établie par une société étrangère dans le seul but de fournir des biens et des services au Canada. L'acheteur peut également être une filiale canadienne dont l'opération d'exportation porte sur l'achat, par une filiale, de biens provenant de sa société mère canadienne et qu'elle utilisera à l'extérieur du Canada. Ce dernier point est important puisqu'aux termes de ce programme, la SEE ne peut consentir de financement directement au fabricant canadien des biens qui seront utilisés hors du Canada. Le fabricant doit plutôt vendre ses biens à une deuxième entreprise canadienne qui désire les utiliser à l'extérieur du Canada, ou les louer à une autre personne qui les utilisera hors du Canada. C'est à cette deuxième entreprise—l'acheteur—que la SEE peut consentir du financement. Prenons, par exemple, un fabricant d'équipement qui a convenu de louer de l'équipement directement à une compagnie aérienne étrangère qui compte l'utiliser à l'extérieur du Canada; ce fabricant ne pourrait bénéficier des crédits spéciaux. Il faudrait que l'opération d'exportation soit aménagée de sorte que l'équipement soit vendu à une deuxième entreprise canadienne qui, à son tour, le louerait à la compagnie aérienne étrangère. Cette deuxième entreprise canadienne—l'acheteur—pourrait ainsi bénéficier du financement par des crédits spéciaux. Si, dans ce cas-ci, le fabricant canadien a établi une filiale canadienne à part entière chargée de la commercialisation et de l'exportation de son avion à l'extérieur du Canada, cette filiale pourrait bénéficier de ce service de financement.

Il convient de souligner un autre point important relativement à l'acheteur domicilié au Canada : celui-ci doit également être l'emprunteur des crédits spéciaux de la SEE. Aux termes de ce programme, la SEE ne peut appuyer une opération lorsque l'emprunteur est une entreprise canadienne autre que l'acheteur.

Quels genres d'opérations peuvent être appuyées?

La SEE peut appuyer deux types d'opérations à l'exportation par l'entremise des crédits spéciaux : les opérations de location et les opérations portant sur l'achat de biens qui seront utilisés à l'extérieur du Canada.

Le premier type d'opération porte sur la location de biens canadiens, achetés par une personne faisant affaire au Canada, et destinés à une autre personne qui les utilisera à l'extérieur du Canada.

Le deuxième type d'opération porte sur l'achat de biens par une personne faisant affaire au Canada, qui utilisera *elle-même* ces biens à l'extérieur du Canada. Ceci signifie que les opérations qui portent sur la revente et la cession de la propriété de biens de l'entreprise canadienne acheteuse au client domicilié à l'étranger ne pourraient être appuyées par des crédits spéciaux. Par exemple, une entreprise d'ingénierie canadienne qui achète du matériel de construction d'un fabricant canadien, et qui utilise elle-même ce matériel pour entreprendre un projet de construction à l'étranger, peut bénéficier des crédits spéciaux. Toutefois, si l'entreprise d'ingénierie agissait uniquement à titre de mandataire d'approvisionnement pour une entreprise étrangère, et que cette dernière était propriétaire et utilisait le matériel de construction, l'opération ne pourrait être appuyée par des crédits spéciaux de la SEE.

Bien que les deux types d'opérations portent sur l'achat de biens au Canada devant être utilisés ou loués à l'étranger, la SEE examinera les opérations qui, compte tenu de la nature des biens achetés, exigent une prestation de services du fournisseur, pour que les biens soient livrés conformément aux modalités contractuelles convenues.

Quels sont les critères spéciaux?

Les critères habituels de la SEE s'appliquent dans le cas des crédits spéciaux consentis aux exportateurs canadiens. En vue de déterminer la faisabilité globale de l'opération, la SEE évaluera, par exemple, la solvabilité de l'acheteur, la compétence technique du fournisseur, la teneur canadienne des biens qui seront achetés et les dispositions de l'accord contractuel.

De plus, les deux conditions suivantes doivent être précisées dans les documents relatifs aux prêts :

- la vente entre l'acheteur canadien et le fournisseur canadien donnera lieu à une exportation *de bonne foi*;
- les biens visés seront exportés de façon permanente.

En ce qui a trait à la première condition, la SEE exigera, avant le premier versement, que l'acheteur canadien ait en mains un contrat signé pour la location ou l'utilisation des biens à l'étranger. Elle exigera également que l'acheteur s'engage à expédier les biens à l'extérieur du Canada dans un certain délai suivant la conclusion du contrat de vente avec le fournisseur canadien.

Pour ce qui est de la deuxième condition, à savoir que les biens soient exportés de façon permanente, la SEE exigera que l'exportateur canadien s'engage à ne pas utiliser les biens au Canada pendant la durée des crédits spéciaux.

Quel est le coût?

Comme dans toute opération à laquelle la SEE participe, le fournisseur canadien doit verser une commission d'encours. Le montant de la commission sera déterminé une fois que la SEE aura reçu tous les renseignements pertinents relatifs à l'opération.

Renseignements supplémentaires

Les agents de la promotion commerciale des succursales régionales de la SEE, ou les directeurs au siège social, à Ottawa, se feront un plaisir de vous fournir des renseignements supplémentaires au sujet de cette nouvelle forme de crédits fournisseurs spéciaux. Si vous croyez que l'opération à laquelle vous participez actuellement peut être appuyée par ce nouveau type de financement, veuillez communiquer avec la SEE dès que possible. Sinon, la SEE peut vous proposer un autre service de financement qui pourrait vous aider.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Approbations du Conseil

À sa réunion de juin, le Conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 24,2 millions de dollars, destinées à quatre pays.

Si ces opérations sont menées à bien, les ventes à l'exportation correspondantes créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 900 années-personnes au Canada et intéresseront 20 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur les ventes suivantes : aide technique et services de formation; machines de fabrication de gélules; biens et services pour un aménagement urbain; et avion, pièces de rechange et services connexes.

À sa réunion de juillet, le Conseil d'administration a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 278,12 millions de dollars, destinées à 54 pays.

Si ces opérations sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 8 570 années-personnes au Canada et intéresseront 35 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur la vente d'amiante, de tracteurs agricoles, d'équipement à mouler par injection, d'équipement d'outillage, d'équipement de réglage de flèche, de services d'ingénierie et de travaux de génie civil pour un projet hydraulique, de services d'installation de réservoirs en béton précontraint et de stations de pompage, de câbles à fibres optiques, d'équipement de scierie et de services.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances, des garanties et du financement à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Sinistres réglés

Au cours du deuxième trimestre de 1984, la SEE a réglé 36 sinistres d'une valeur globale de 4,97 millions de dollars. Ceci porte ainsi à 106 le nombre de sinistres réglés entre le 1er janvier et le 30 juin 1984, pour une valeur de 10 millions de dollars. La SEE avait réglé 105 sinistres d'une valeur de 7,7 millions de dollars pendant le premier semestre de 1983.

Des 36 sinistres réglés au cours du deuxième trimestre, 23 étaient attribuables à des carences, sept à des problèmes de transfert de devises, quatre à l'insolvabilité, un à des aléas politiques et un à une résiliation.

La répartition géographique est de huit sinistres pour l'Amérique centrale et les Antilles; huit pour l'Amérique du Sud; douze pour les États-Unis; un pour l'Europe; trois pour l'Afrique; un pour le Moyen-Orient et trois pour la région de l'Asie et du Pacifique.

Les produits visés par ces demandes d'indemnisation sont : bois, papier journal, explosifs, supports pour enceintes acoustiques, canoës, pédalos, housses pour sièges d'automobiles, vêtements pour dames, machines textile, machines à broyer le minerai, plaquettes pour freins à disque, fauteuils de bureau, chlorure de potassium, débardeuses, services d'ingénierie, vêtements de fourrure, produits en acier, aiguilles et pommes de terre de semence.

Accords de financement

La SEE a signé récemment 21 accords de financement en vue d'appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à l'Inde, la Tritiné-et-Tobago, la Turquie, le Cameroun, la Tunisie, l'Italie, l'Indonésie, le Congo, la Suède, l'Arabie Saoudite, la Barbade, la Bulgarie, l'Égypte, le Mexique, Israël et la Hongrie.
Il s'agit :

- d'accords de financement distincts, d'une valeur globale de 620 millions de dollars canadiens, signés par la SEE et l'agence canadienne de développement international (ACDI) avec National Hydroelectric Power Corporation Limited de l'Inde et le gouvernement de l'Inde respectivement (voir l'article en page 12).
- d'accords de financement d'une valeur globale de 228,2 millions de dollars américains signés par la SEE et un consortium de banques canadiennes et étrangères, dont le mandataire est la Banque de Commerce Canadienne Impériale, pour appuyer des ventes de biens et services canadiens à la Trinidad and Tobago Telephone Company, Limited (TELCO). Ces ventes lui permettront de réaliser la troisième phase de son programme de modernisation. Le prêt de la SEE de 132,7 millions de dollars américains et le prêt bancaire de 95,5 millions de dollars américains, serviront à appuyer des ventes de divers exportateurs canadiens, dont Northern Telecom International Limitée et Northern Telecom Canada Limitée, tous deux de Mississauga, en Ontario, Bell Canada International et G.M. Gesco Group. Les accords de financement sont garantis par la République de la Trinité-et-Tobago. La Banque de Commerce Canadienne Impériale est le mandataire du consortium de financement bancaire. Les principaux administrateurs du consortium comprennent le groupe Banque de Commerce Canadienne Impériale, Citibank N.A., la Banque Morgan du Canada, le groupe La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Royale du Canada. Les co-administrateurs sont la Manufacturers-Hanover Trust Company et la Banque Chase Manhattan du Canada. Les administrateurs sont la Banque ABN du Canada, la Banque Nationale de Paris (Canada), la Banque Hong Kong du Canada, le groupe Banque National Westminster et la Banque Toronto Dominion.
- d'un accord de financement de 68 millions de dollars américains avec la République de Turquie (par l'entremise du ministre d'État et vice-premier ministre) en vue d'appuyer une vente par Northern Telecom International Limitée, de Mississauga, en Ontario, destinée à la Turquie. La vente porte sur la fourniture de matériel de commutation téléphonique, d'appareils téléphoniques et de services techniques connexes destinés à la première étape d'un contrat de cinq ans de 320 millions de dollars canadiens, qui a été conclu l'an dernier entre Northern Telecom International Limitée et la Direction générale de l'Administration des postes, télégraphes et téléphones de la République de Turquie. C'est le cinquième important contrat de fourniture de matériel de télécommunications conclu entre ces deux parties au cours des seize dernières années.
- du renouvellement d'une ligne de crédit que la SEE avait initialement signée en mai 1982 avec la République du Cameroun; 63,9 millions de dollars américains sont disponibles pour des affectations ultérieures. Cette ligne de crédit contribuera à améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens au Cameroun, en fournissant aux acheteurs camerounais un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise du ministère d'État au Plan et à l'Aménagement du territoire.

suite à la page 8

ACTUALITÉS DE LA SEE

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. octobre 1984



Gestion des risques de change

Toute entreprise qui se lance sur le marché international s'expose à des risques de change. Il n'est pas possible d'éliminer ces risques, mais on peut toutefois les gérer.

L'article, qui commence à la page 4, porte sur les risques de change et la façon de les gérer.

Nouveaux crédits spéciaux

La SEE a de nouveaux crédits spéciaux pour les exportateurs canadiens.

Voir l'article à la page 3.

Dans ce numéro

Le mois des exportations canadiennes	6
Designed Precision Casting Inc.	7
Sources de référence	7
Prochaines ateliers de la SEE	8
Lignes de crédit	9
Des entreprises canadiennes participeront au projet Chamera	12

211
T. 86
121

Govern
Publicat

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. December 1984



China wants to do business with Canada—that's one of the messages that was brought to businessmen across Canada in October by a Chinese delegation of representatives of several government ministries. With the continued development of China's economy over the past few years, China is opening up its trade relations with foreign countries. This could mean business for competitive Canadian suppliers and EDC can help.

See articles beginning on page 3.

The annual review of EDC's exposure fee has just been completed.

See article on page 9

DEC 12 1984

311280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Post Canada
Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 6 times a year, by Communications Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Claims paid during third quarter

EDC paid claims totalling $1.7 million during the third quarter of 1984 compared to $5.9 million during the same quarter of 1983.

Two-thirds of the claims resulted from buyer defaults while the balance was attributable to insolvencies and transfer and political problems.

The distribution of claims paid, by geographical area, was Caribbean and Central America, 11; South America, six; Europe, three; Africa, one; and U.S.A., 19.

Commodities on which claims were paid were leather products; newsprint; furniture; agricultural equipment; raccoon jackets; bleach sulphite pulp; road paver; vibratory compactors; aluminum concrete forming system; wool socks; building materials; business forms; premixed hydraulic cement patch; combines; pickled herring; engineering services; clothing; wire cable; optical frames; and copper and brass strips.

Board approvals for September and October

EDC's Board of Directors, at its September meeting, approved export insurance, guarantee, and financing transactions supporting potential export sales of $142.7 million to eight countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 4,500 person-years of employment in Canada and will involve 76 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve sales of goods and services for the construction of buildings; aircraft, related spare parts, and support services; a service contract for the reconditioning of an aircraft; a Cobalt 60 cancer unit; off-highway trucks; breeding cattle; boiler pressure controls; pipes and accessories for a water supply project; and equipment and services for a pulp mill project.

At its October meeting, the board approved export insurance, guarantee, and financing transactions supporting potential export sales of $346.1 million to nine countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain approximately 9,450 person-years of employment in Canada and will involve 184 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve sales of generators, ancillary equipment, bridge cranes, and services; flight simulators; a truck; technical assistance services; ambulances; firefighting vehicles, spares, and related equipment; earth station equipment and services; helicopter engines; nuclear valves; breeding cattle; off-highway trucks; and digital telecommunications equipment and related engineering services, including installation.

Details of the transactions and the names of the Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee, and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed six financing agreements to support sales of Canadian capital goods and services to China, Czechoslovakia, The Republic of Gabon, Hungary, Thailand, and Yugoslavia. The agreements are as follows:

- a US$ 2-billion general financing protocol with the Bank of China to support the sale of Canadian capital goods and services to the People's Republic of China. (See "How to access . . . " on page 5.)
- a US$ 23.4-million financing agreement to support a sale by Bombardier Inc., of eight locomotives, 12 diesel engines, and spare parts, as well as training and technical assistance services by Tecsult International Limitée, Montreal, Quebec, to l'Office du Chemin de Fer Transgabonais of The Republic of Gabon
- a US$ 10-million line of credit agreement with Bangkok Bank Limited of Bangkok, Thailand, to support sales of

Continued on page 13

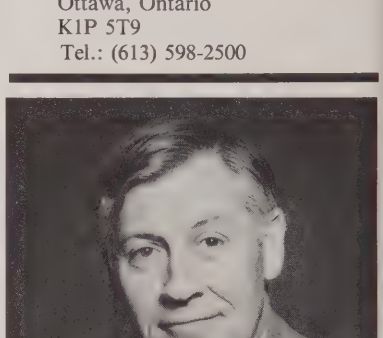
In this issue

Exposure fee review completed	9
the winners are . . .	9
Seminars on Algeria	10
Several capital markets welcome EDC	11
$100-million guarantee facility signed by EDC	11
in addition . . .	12
Canada and the Bahamas sign agreement	12
New lines of credit	13
Contact list for exporters	14

We're moving

Effective January 1985, the Export Development Corporation's head office address will be as follows:

151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500



The Honourable James F. Kelleher, Minister for International Trade

New Minister for International Trade

James F. Kelleher was sworn in, on September 17, 1984, as Canada's Minister for International Trade. A graduate of Queen's University and Osgoode Hall and a member of the Sault Ste. Marie law firm of Kelleher, Laidlaw and MacDonald, Mr. Kelleher has been a director of Great Lakes Power Limited and the Ontario Housing Corporation. He was also the Canadian representative on the Sault Ste. Marie International Bridge Authority.



China
an important future market for Canada

In November 1982, China emerged from a self-imposed three-year period of readjustment with the adoption and promulgation of its sixth Five-Year Plan. Broadly speaking, the Chinese focus will be on the development of infrastructure in energy and transportation during the 1980s to allow for continued economic expansion during the 1990s. Equally important is the modernization of existing industries to achieve greater productivity. Opportunities that may be of particular interest at this time exist in all forms of energy generation and transmission, commodity transport, telecommunications and electronics, aerotechnology, chemicals and petrochemicals, forestry, and food processing.

The Chinese realize that in order to meet their economic development objectives they will require the cooperation of foreign countries. Foreign equipment, management skills, technology, as well as capital, will be needed to achieve their aggressive economic and industrial goals. To induce such cooperation, China is trying to create an operating environment in which foreign companies can participate, where appropriate, as partners rather than strictly as suppliers of equipment and services. Over the past few years, the Chinese have introduced laws and policies that provide the guidelines for the activities of foreign enterprises in China. Notable among these have been laws relating to equity joint ventures, the taxation of foreign enterprises operating in China, and the recognition of patents. EDC is advised that new laws are being developed in relation to contractual joint ventures and enterprises operating in China, which are wholly-owned by foreigners.

These developments are indicative of business trends in China. Equipment supply opportunities do exist in China, but exporters interested in developing a dialogue with a broad range of potential Chinese buyers must be prepared to explore the possibilities for transfer of technology through joint ventures or other mechanisms.

EDC considers China to be an important market of great potential. As in any new market, it is essential that buyers and suppliers become familiar with each other's respective needs and capabilities. The Chinese, because of their long isolation from the international marketplace are being very deliberate in their assess-

ment of companies with which they will do business. In order to develop extensive long-standing relationships, it is virtually imperative that companies establish some form of permanent representation in the market. The cost of such an undertaking can be quite high.

After having established representation, companies should be prepared to possibly face some very lean years in the market. Time and patience will be required in establishing and developing relationships with Chinese user groups as well as central buying agencies. Exporters should not overlook the assistance which can be provided by Chinese consular representatives in Ottawa and Vancouver. Despite having established permanent representation, companies will have to send technical experts to discuss individual tenders, thereby adding to costs. Based on our experience, it can take anywhere from six months to five years to conclude the first contract.

Canadian companies should also recognize that they are not the only companies involved in China. Competition is intense from companies in Japan, Europe, and the United States, all of which have made a long-term commitment to the market. The level of competition is reflected in the price of bids and the level of margins.

EDC presence in China

The foundation of EDC's involvement in China has been with the Bank of China, a financial institution specializing in international banking and offering a full range of banking services. In support of the sale of Canadian goods and services, EDC extended a $2.0-billion line of credit to the Bank of China in April 1979. Upon the expiry of the line of credit on August 21, 1984, EDC had made or agreed to make allocations totalling approximately $34.5 million in support of Canadian exports of grinding mill, domestic satellite communication, and electrical substation equipment.

Since 1979 and particularly since late 1982 when China announced its sixth Five-Year Plan, EDC has taken a number of steps aimed at developing its own relationship with the Chinese government. In May 1982, EDC representatives visited the Bank of China at the time the new plan was in the final stages of preparation.

In mid-1983, when it was apparent that Canadian business interests would continue to increase, EDC representatives returned to China to meet with the Bank of China and central and line ministries. The basic purpose of this visit was to indicate EDC's awareness of Canadian companies known to the corporation to be pursuing transactions in China as well as to emphasize EDC's strong interest in continuing the development of long-term relationships in China.

In December 1983, as a result of its relationship with the Bank of China, EDC was pleased to lead a broader government mission to China, comprised of representatives of the Departments of External Affairs, Finance, and Regional Industrial Expansion; the Canadian Commercial Corporation; and the Canadian International Development Agency. This mission focused on prospects for Canadian involvement in priority industrial sectors. In view of the many opportunities identified, the members of the mission have formed an informal working group under the leadership of External Affairs to ensure a co-ordinated on-going effort from the government perspective. The working group has made a concerted effort to keep provincial trade representatives advised and to seek their assistance on projects of mutual interest.

The December mission was followed by the visit of Chinese Premier, Zhao Zhiyang, to Canada in January 1984 during which trade prospects were discussed. In fact, it was during that visit that Spar Aerospace Ltd. was awarded contracts related to the sale of domestic satellite communications equipment for which EDC financing was made available. At the same time, EDC signed a bilateral Foreign Investment Insurance Agreement with China.

On February 1, 1984, in order to better respond to and capitalize on the many financing opportunities which were emerging in China and other markets, EDC established the North Asia Desk, which is responsible for all export financing business in China, South Korea, Japan, Hong Kong, Taiwan, and Macao. At this point, much of the activity of the North Asia Desk has been directed to China.

As a result of all of these initiatives over the past two years and, of course, the high level of interest shown by the Canadian exporting community at large, EDC considers itself well-positioned to use its presence in the Chinese market to support exports of Canadian capital goods and services.

EDC's export financing facilities in China

Among EDC's priorities in China in recent months has been the negotiation of a $2.0-billion general financing protocol (protocol) with the Bank of China to replace the earlier line of credit which expired in August 1984. The protocol, which will guide EDC's activities in China, was signed on October 1, 1984, and will be available to approve contracts for financing over a four-year period. Under the protocol, EDC financing is available in two basic methods as follows:

1. Direct loans to the Bank of China

The Bank of China may borrow funds from EDC either on behalf of the buyer or with the intention of on-lending the



On October 1, in EDC's board room in Ottawa, the signing of the US$ 2-billion general financing protocol between the Bank of China and EDC took place. Signing the protocol, are, seated from left to right, Jin Deqin, President of the Bank of China, and Sylvain Cloutier, EDC's President and Chairman of the Board of Directors. Witnessing the signatures is The Right Honourable Joe Clark, Secretary of State for External Affairs. Standing is Eric Siegel, Manager, North Asia Desk, EDC.

funds to the buyer. EDC financing is available for up to 85 percent of the contract price of the Canadian capital equipment and services, at fixed and floating rates of interest, in Canadian or US dollars or in other currencies requested by the Bank of China and available to EDC. Loans will be repayable in semi-annual instalments over a period to be determined by EDC but in any case not to exceed 10 years.

2. Supplier credit

EDC also can make it possible for Canadian exporters to offer deferred payment terms to Chinese buyers by purchasing from the supplier promissory notes issued by the Chinese buyer to the Canadian supplier where such notes are guaranteed for payment by the Bank of China. (For more details about how the protocol operates, readers should refer to the article entitled, "How to access EDC's general financing protocol.")

The general financing protocol is not the only EDC facility for financing sales of capital goods and services to China. In recent months, EDC has also signed a number of regional lines of credit with banks active in Asia and the Pacific: the Royal Bank of Canada (Asia) Ltd., Bank of Montreal (Asia) Ltd., Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd., and Toronto Dominion (South East Asia) Ltd. in Singapore; and Natcan Finance (Asia) Ltd., and Wardley Ltd./Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, both in Hong Kong. Under these facilities, the banks are able to on-lend EDC fixed-rate funds to borrowers in certain countries pre-selected by each respective bank. All of the banks have pre-selected China as a target country and several have established representative offices in Beijing. (See "Regional lines of credit . . . " on page 9.)

EDC's export insurance services for China

In addition to EDC's export financing services, all forms of EDC insurance and guarantees are open to exporters and investors doing business in China.

Credit insurance covers loss through the insolvency or protracted default in payment by the buyer, termination of the contract or repudiation of the goods by the buyer, and certain political risks such as war, cancellation of permits to export or import, and blockage of funds. Bid and Performance Security Insurance provides insurance protection against wrongful call, or a call not avoidable by the exporter, of bid, advance payment, and performance bonds. EDC's Specific Transaction Guarantees and Bid and Performance Security Guarantees can also be utilized to enhance an exporter's ability to finance the transactions. All these programs relate to the export of Canadian products.

In view of the importance of foreign investment in China's economic development plans, Canadian companies considering such an approach may be interested in EDC's Foreign Investment Insurance which covers an investor for risks of inconvertibility, expropriation, and/or war and insurrection associated with the investment in the foreign enterprise. The program covers almost any right that an investor might acquire in a foreign enterprise, including equity, loans, management contracts, and royalty and licensing agreements. The investment may be in the form of cash, contribution in kind, or the issuance of a financial guarantee.

Exporters are encouraged to contact EDC in the early stages of their commercial discussions with Chinese buyers to ascertain the availability and the conditions of financing and/or insurance under EDC's various programs. Inquiries should be directed to Mr. Eric Siegel, Manager, North Asia Desk or his staff at the corporation's head office or to the appropriate EDC region office. Other contacts regarding doing business in China are listed in the "Contact list for China," which appears on page 8.

How to access the EDC/Bank of China general financing protocol

EDC's export financing activities in the People's Republic of China are guided by a $2-billion general financing protocol signed with the Bank of China on October 1, 1984. The protocol, which has an availability period of four years, provides the framework for the relationship between the bank and EDC. Under the protocol, EDC financing is available in two basic methods:

1. *Buyer's credit facility*, whereby the bank may borrow funds from EDC for on-lending to buyers in China in respect of eligible commercial contracts for the purchase of Canadian goods and services. EDC financing is available for up to 85 percent of the contract price of the Canadian capital equipment and services, at fixed and floating rates of interest, in Canadian and US dollars or in other currencies requested by the Bank of China and approved by EDC. The loan will be repayable in semi-annual instalments over a period to be determined by EDC but in any case not to exceed 10 years.

2. *Supplier's credit facility*, under which Canadian exporters will be able to offer deferred payment terms to buyers in China by selling to EDC the promissory notes issued by the buyers. The payment of these notes, however, must be guaranteed by the Bank of China.

Even though the issue of financing may not occur at the stage of commercial and technical negotiation with the buyer, it is recommended that the Canadian exporter advise EDC of the potential sale as early as possible. In making application to EDC, the exporter should provide the area manager of the North Asia Desk at EDC, in Ottawa, with the following information:

- a description of the transaction
- a completed Canadian content report together with a sourcing estimate form if it is an engineer-procure-construct-manage (EPCM) project
- information to support the exporter's capability to perform
- when available, a copy of its commercial proposal to the buyer.

EDC, in turn, will provide the exporter with the terms and conditions under which financing can be made available under the protocol, including EDC's requirements for exposure fee and other charges, both of which are payable by the exporter. Assuming that the potential transaction meets with EDC's normal export financing criteria, EDC can issue an eligibility letter to the exporter indicating its interest in considering the transaction for financing under the protocol. The exporter can then encourage the buyer to approach the Bank of China in order to determine if the potential transaction meets the criteria of the bank. If the bank wants to use EDC financing, the bank will instruct the buyer to direct the Canadian exporter to submit a draft of the proposed contract to EDC together with a request that EDC approve the contract for financing.

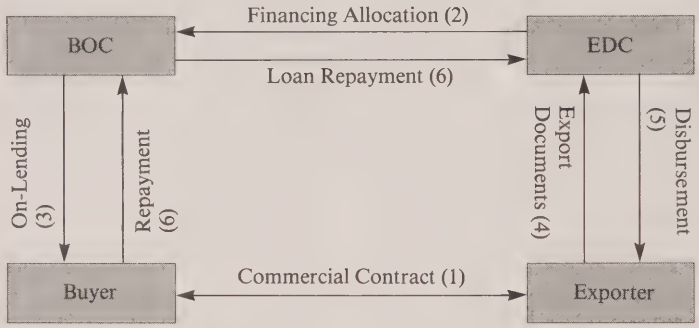
Upon EDC approval of the contract, a financing letter will be prepared, setting out the documentary terms upon which EDC is prepared to finance the contract. The exporter will be consulted regarding the disbursement procedures which will be incorporated in the financing letter. Once

signed by the Bank of China, the financing letter will constitute the formal financing agreement for the transaction. After the financing arrangements are completed between the bank and EDC, EDC will disburse funds to the Canadian exporter against receipt of documents pursuant to the disbursement procedures in the financing letter.

The contractual/loan relationships among the Bank of China, EDC, the exporter, and the buyer, in utilizing the financing facilities under the protocol are illustrated in models A and B.

Model A

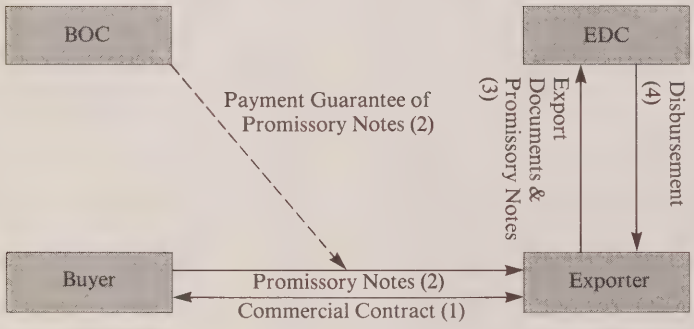
Allocation of financing (buyer's credit)



(1) Exporter signs commercial contract with buyer.
(2) EDC signs financing letter with the Bank of China (BOC).
(3) The BOC finalizes on-lending arrangements with buyer.
(4) Exporter submits documents to EDC in accordance with disbursement procedures.
(5) EDC disburses funds to exporter.
(6) The BOC repays EDC loan pursuant to the financing letter and, in turn, buyer will repay the BOC according to their on-lending agreement.

Model B

Note purchase (supplier's credit)



(1) Exporter signs commercial contract with buyer.
(2) Buyer issues promissory notes with the payment guarantee from the BOC.
(3) Exporter submits to EDC promissory notes together with required documents in accordance with disbursement procedures.
(4) EDC disburses funds to exporter and holds promissory notes to maturity.

Reading references

China Trade Report, a monthly publication available from Far Eastern Economic Review, GPO Box 160, Hong Kong

China Briefing, a monthly publication available from Area Office China, The Hongkong and Shanghai Banking Corporation, 23rd Floor, Admiralty Centre, Harcourt Road, Hong Kong

Trade and Investment Guide Series, consisting of four publications covering Beijing, Shenzhen, Shanghai, and Xiamen; they are published by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation, address above

China's Foreign Trade, a monthly publication available from China International Book Trading Corporation (Guoji Shudian), P.O. Box 399, Beijing, People's Republic of China

A Guide for Canadian Exporters—People's Republic of China, available from Distribution, Trade Publications (MIC), Public Affairs Branch, Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2 (NOTE: An export market report on the People's Republic of China is currently being prepared by External Affairs and is expected to be available shortly.)

Market Guide: People's Republic of China, available from International Banking, World Trade, Royal Bank of Canada, Royal Bank Plaza, 200 Bay Street, Toronto, Ontario, M5J 2J5, or the Royal Bank's international centres across Canada

Information guide: Doing business in the People's Republic of China, available from Price Waterhouse, P.O. Box 51, Toronto-Dominion Centre, Toronto, Ontario, M5K 1G1

China, the marketing environment, available from Marketing and Economics Branch, Department of Agriculture, Sir John Carling Building, 930 Carling Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0C5

The People's Republic of China, available from the Hongkong Bank of Canada, Suite 1818, 200 Granville Street, Vancouver, British Columbia, V6C 1L3

Doing business in the People's Republic of China, available from Deloitte Haskins & Sells, National Office, Suite 2600, North Tower, P.O. Box 6, Royal Bank Plaza, Toronto, Ontario, M5J 2J1

Some practical aspects of establishing a joint venture in China

In October 1984, the Department of External Affairs sponsored a series of seminars on doing business in China. Among the speakers who participated in the seminars was Mr. Edward W. Rubin, a lawyer in the Hong Kong office of the firm, Phillips and Vineberg. On the basis of his involvement in the development of joint ventures and his knowledge of the legal and tax treatment accorded to such ventures in China, Mr. Rubin has developed the following outline of the steps which can be anticipated in the establishment of a joint venture with a Chinese partner.

Initial contact between a potential foreign investor and a possible Chinese partner can take place through a number of avenues—promotional visits to China, visits to Canada and other countries by Chinese parties, other government or international agency promotions, introductions through one of the investment and trust companies, or through one of the many private companies which aim to promote investment in technology transfers to China. Once the initial contact is made, an assessment is made on both sides to determine whether there is some preliminary interest in pursuing a possible joint venture. This mutual assessment can take some months or even years, involving visits to China and, more often than not, visits by the Chinese party to the facilities of the foreign party. During these visits, meetings are held and minutes of discussions are taken and written in English and Chinese. These minutes are initialed or signed by the parties; they are not binding in any way but form a useful record to document the different views of the parties as things develop.

Once a consensus on the outline of a deal has been arrived at, an "agreement" will be signed. You should be aware that, according to the Chinese, this is only an "agreement in principle" and not binding. In any event, it will invariably contain a clause to the effect that it will be subject to approval on the Chinese side by the "appropriate authorities." For the sake of reciprocity, the Canadian party should make the "agreement" subject to the approval of its board of directors. The Chinese party will then submit the agreement along with a proposal to the department to which it is responsible, along with a preliminary feasibility study which the foreign party, with the help of the Chinese, usually prepares, and often at its own cost. Also, by this time, the Canadian party should have provided the Chinese party with as much information on its company as possible—articles of incorporation, annual reports, brochures, bank references, etc., because this will smooth the way in the various approval stages required in China. (You should, again for the sake of reciprocity, ask your Chinese counterpart for as much documentation as possible on itself—this, I forewarn you, will not always be easy to obtain.)

If the proposal is approved, a more detailed feasibility study, the cost of which the Chinese side will again try to place with the foreign party, but which is negotiable, may be undertaken or other relevant studies may be made. Then the final negotiations on the joint venture contract (note: not "agreement") and draft Articles of Association take place. Other ancillary contracts, e.g., licenses, equipment supply contracts, management contracts, etc., if any, should also be signed at this time. The joint venture contract must include the following matters, among others: the names, addresses, and description of the parties; the name of the joint venture and a description of its proposed activities and where it is intended that it should be located; the amount, nature, form of timing of the parties' respective capital contributions; ratio of profit and loss sharing; description of the board of directors and its powers; the equipment and technology to be used and their respective sources; description and sources of the raw material to be used; proposed market for the production; foreign exchange planning, financing, and accounting details; the duration of the joint venture and how it will be dissolved or liquidated; liabilities of the parties in case of breach of contract, dispute settlement procedures, etc. The contracts will be in both Chinese and the language of the foreign party, both of which are given equal weight.

The package is then submitted by the Chinese party to the appropriate authorities for approval, along with the feasibility and/or other studies regarding the project; a list of the names of the proposed chairman, vice-chairman and other proposed senior management; and comments by municipal, provincial, or special economic zone officials in which the joint venture is to be formed.

The Ministry of Foreign Economic Relations and Trade or those bodies delegated by it or by other regulations to examine and approve joint ventures have three months in which to approve or disapprove the projected joint venture. The authorities, of course, have the right to request changes in the package as put to them for approval. After approval is given, the joint venture must register with the local office of the General Administration for Industry and Commerce in the area the joint venture is to be established and will be issued a license by such office. A registration fee of 0.1 percent is payable on capital of up to 10 million RMB and 0.05 percent on that part of the capital in excess of 10 million RMB. Registration must also be made with the local tax authorities. Then operation can begin.

It is a word to the wise that throughout the negotiation process you and your Chinese partner should keep the local authorities up to date on the status of the negotiations and the general idea of what you propose to do. This will mean that no surprises are sprung on them when they are asked to review and approve the deal and it will speed up the process.

Fairs and missions in China in 1985

A major event taking place in 1985 will be the Asia/Pacific International Trade Fair, sponsored by the Chinese government. A general trade fair, it will be held in Beijing from November 15 to 30. The Department of External Affairs is planning on having Canadian representation there.

External Affairs will also be organizing a number of trade missions to China during 1985. Featured will be the following sectors: forest products, railway equipment and services, health care products, telecommunications, and building materials.

For more details, contact Ken J. Tyrrell, Deputy Director, Trade Fairs and Missions, Pacific Trade Development Division, Pacific Bureau (PPTF), Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2.

From the Canadian embassy in Beijing comes the following list of scheduled trade fairs and missions during 1985 in China:

- Surface Transportation Show, Shenyang, in March

Continued on page 9

Contact list for China

Export Development Corporation

P.O. Box 655
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 237-2570

North Asia Desk
Eric Siegel, Area Manager

Department of External Affairs

125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

East Asia Trade Development Division
The duties at the China desk in this division have been divided according to the following sectorial responsibilities:

Wayne Robinson, Deputy Director
Tel.: (613) 996-7582
general trade matters, transportation, agriculture, commodities, hydroelectric power

Christine Desloges, China Desk Officer
Tel.: (613) 995-8744
oil and gas, coal, nuclear power, communications, mining and metallurgy, textiles

International Trade Development Branch
Program for Export Market Development (PEMD)
Tel.: (613) 996-8708

Export Control Section
Tel.: (613) 996-2387

Canadian International Development Agency

200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

Industrial Cooperation Division
Robert Hamilton, Program Manager
Pacific, Asia, and China
Tel.: (819) 997-0561

Bilateral Program
Donald McMaster
Country Program Manager, China
Tel.: (819) 994-3420

Canadian Commercial Corporation

Tower B, 17th Floor
Place de Ville
Ottawa, Ontario
K1A 1E9

J.J. Pierre Stang
Manager, Overseas Group
Tel.: (819) 997-5266

Agriculture Canada

Sir John Carling Building
930 Carling Avenue
Ottawa, Ontario
K1A 0C5

Marketing and Economic Branch
J. Sherry
Senior International Marketing Officer
Asia Pacific International Marketing Sections
Tel.: (613) 995-5880

The Embassy of the People's Republic of China

515 St. Patrick Street
Ottawa, Ontario
K1N 5H3

Cao Yunzhang, Commercial Counsellor
Chen Keqiang, First Secretary, (Commercial)

Commerce Section Chinese Consulate

3380 Granville Street
Vancouver, British Columbia
V6H 3K3
Tel.: (604) 746-4021

Canada-China Trade Council

Suite 805
199 Bay Street
Toronto, Ontario
M5J 1L4
Tel.: (416) 364-8321

William I. Coleman, Executive Director
Michael H. Cochrane, President

Canadian Embassy in the People's Republic of China

10 San Li Tun Road
Chao Yang District
Beijing, People's Republic of China
Telex: 22717 CANAD CN
Tel.: 521475, 521571, 521724, 521741, 521684

H.S. Hay, Minister-Counsellor (Commercial)
G. Keys, Counsellor (Commercial)
J. Sloan, Second Secretary (Commercial)
P. Calvert, Third Secretary (Commercial)

Office of the Commission for Canada in Hong Kong

14/15 Floors, Asian House
1 Hennessy Road
Hong Kong
Telex: HX 73391
Tel.: 5-282422-3
Cable: DOMCAN HONG KONG

E.I. Lipman, First Secretary (Commercial)
(covering three southern provinces in China: Guangdong, Guangxi, and Fujian)

Regional lines of credit covering the China market

EDC has six regional lines of credit, each for US$ 10 million, that cover the China market. These lines, under which eligible Chinese buyers could have their purchases of Canadian goods and services financed, have been established with the following financial institutions:

Natcan Finance (Asia) Limited
4000 Connaught Centre
1 Connaught Place, Central
Hong Kong
Telex: 74104

Wardley Limited/Hongkong and Shanghai Banking Corporation
5th Floor
Hutchison House
Harcourt Road
Hong Kong
Telex: 75 440 WRDLY HX

Toronto Dominion (South East Asia) Limited
Shenton Drive
3 Shenton Way
Singapore 0106
Telex: RS 24020

Bank of Montreal (Asia) Limited
33rd Floor, UIC Building
5 Shenton Way
Singapore 0106
Telex: RS 20670

Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited
Suite 901, The Octagon
105 Cecil Street
Singapore 0106
Telex: RS 24005

The Royal Bank of Canada (Asia) Limited
16th Floor, PIL Building
140 Cecil Street
Singapore 0106
Telex: RS 26935

The allocation period or closing date for these lines of credit is the late fall of 1985; repayment terms are three, five, seven, or 8.5 years.

A Chinese buyer, interested in your product or service, should be directed to any of the banks listed above or to the Bank of China (see "New lines of credit," page 13) to obtain a preliminary indication of eligibility.

For more information, contact Eric Siegel, Manager, EDC's North Asia Desk.

Fairs and missions

Continued from page 7

- Sinochem '85, Shanghai, April 3 to 9
- Telecom Mission, April (dates not determined)
- China Construct '85, Nanjing, May 16 to 22
- CCPIT Food Processing Show, Guangzhou, June 4 to 7
- Environmental Show, Beijing, June 14 to 20
- China International Building and Construction, Guangzhou, July (dates not determined)
- EMETEX '85—Environmental Show, Nanjing, September 4 to 10
- Oil and Gas Mission, September (dates not determined)
- Process Pack '85, Beijing, October 22 to 28
- Agri Expo, Beijing, October 23 to 29.

For more information, contact the Canadian embassy in Beijing (address is listed on page 8.)

the winners are . . .

Highlighting Canada Export Trade Month was the second annual Canada Export Awards, held at the Metro Toronto Convention Centre on October 16.

The recipients of the awards were chosen according to their achievements in three areas: significantly increasing export sales over the preceding three years; breaking into new export markets; and introducing new export products into world markets.

The Honourable James Kelleher, Minister for International Trade, who presented the awards, told the several hundred trade, business, and media people present that Canada was "honouring these firms . . . because they set tough goals and achieved them. In the process, they've set a standard of skill and excellence which the rest of us must aspire to

Continued on page 10

Exposure fee review completed

The annual review of EDC's exposure fee has just been completed by the corporation. The review, which takes into account the appropriateness of the fee structure relative to the range of repayment risks and the structure of comparable charges levied by other export credit agencies, has resulted in adjustments that will be effective January 1, 1985.

The exposure fee, which was introduced by the corporation in January 1983, covers risks assumed by lenders that loans made will not be repaid on due date of payment. These repayment risks are both commercial and political and are similar in nature to those covered by export credit insurance services for which insurance premiums are levied. The cost of such protection becomes part of the exporter's cost of doing business. The exposure fee varies according to the country classification, borrower status (sovereign or commercial), and the exposure term.

The adjustments to the exposure fee table translate into an increase in fees for extended-term transactions in higher risk countries; low risk countries and medium-term transactions in all risk categories will not be affected by the adjustments. As a result of these adjustments, EDC's exposure fee will increase by an average of six percent in 1985.

This is in line with increases in similar fees charged to exporters in other countries by their export credit agencies. For example, the U.K.'s Export Credit Guarantee Department (ECGD) introduced, last July, a five percent across-the-board increase for all cover, with surcharges of up to 50 percent for risky markets; this translates into an estimated overall increase of 8.5 percent. As well, in Japan, two more country risk categories for high risk countries were added to EID/MITI's country classification system, for which a substantial increase in premium is being charged; many countries have been downgraded to these categories and consequently, exporters face much higher premiums than in 1983. Germany's HERMES, as of April 1, 1984, increased premium rates by an average of 19 percent for medium-term and long-term business; COFACE in France has reduced premiums for low risk transactions but has increased rates for high risk business, with the expected result of increasing revenues.

By reviewing the effectiveness and operation of the exposure fee on an annual basis, EDC endeavours to ensure that it continues to be fair and competitive.

Seminars on the Algerian market

Algeria's new Five-Year Plan could boost Canadian sales

A series of one-day seminars on Algeria will be offered by EDC, in co-operation with the Department of External Affairs, the Department of Regional Industrial Expansion, Banque Algérienne de Développement, the Algerian Ministry of Planning, and other Algerian government representatives. These seminars will be held in early April 1985, and will concentrate on Algeria's new Five-Year Plan (1985-1989) in relation to Canadian business opportunities.

Algeria is now Canada's 13th most important trading partner, and close to 28 percent of all Canadian exports to Africa go to Algeria. Canadian exports to Algeria have seen a spectacular rise over the years, jumping from a mere $3 million in 1970 to $449 million in 1983, with $50 million alone in engineering and consulting.

In the new Five-Year Plan, certain sectors of concentration—agriculture, hydraulics, telecommunications, transportation, and energy, and social sectors, such as housing, education, and health—will be of interest to potential Canadian suppliers of goods and services.

The seminars will focus also on

- the potential market for Canadian capital goods and services in Algeria during the next five years
- the way to do business in Algeria, including presentations by experienced Canadian exporters
- EDC's export financing services available in Algeria
- the services offered by the Department of External Affairs, the Department of Regional Industrial Expansion, and the provincial governments.

The workshops are scheduled for Montreal, Toronto, and Calgary; all will offer simultaneous translation. At time of writing, dates were not confirmed; these can be obtained from the contacts listed below.

The fee is $35.00 per person, which includes working material and luncheon. All workshops are full-day sessions: registration, 9:00 to 9:30; workshop, 9:30 to 12:00; luncheon, 12:00 to 2:00; workshop, 2:00 to 4:30. An informal reception will be held from 4:30 to 5:30.

To facilitate discussions, the workshops are geared to a limited number of participants, so you should book early by phoning the appropriate regional office of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE):

T. Hill
Trade Development Branch
Department of Regional Industrial Expansion
5th Floor
Corner Point Building
10179-105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel.: (403) 420-2944

W.B. Horovitz
Trade Development Branch
Department of Regional Industrial Expansion
Tour de la Bourse Postal Station
800 Place Victoria, 38th Floor
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-6779

V. St-Louis
Trade Development Branch
Department of Regional Industrial Expansion
48th Floor, First Canadian Place
P.O. Box 98
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel.: (416) 365-3762

Special note

Exporters wishing to have private interviews with Canadian or Algerian government officials may arrange for an appointment. These interviews will take place during the morning of the day following the workshops in Montreal and Toronto. If you are interested, please contact DRIE's appropriate regional office. All appointments will be arranged on a first-come-first-served basis.

---

the winners

Continued from page 9

if we are to succeed in world markets."

The winners of the 1984 awards are as follows:

Small manufacturers

Dicon Systems Limited
Weston, Ontario
manufacturer, designer, and marketer of residential smoke alarms

The Gray Engineering Group Inc.
Markham, Ontario
manufacturer of machinery and systems for waste water treatment and waste pollution control

Western Packaging Systems Ltd.
Richmond, British Columbia
manufacturer of corrugated case erecting and sealing machinery

Small to medium manufacturers

Husky Injection Molding Systems Ltd.
Bolton, Ontario
manufacturer and designer of plastic injection molding systems

Intalite Inc.
Montreal, Quebec
manufacturer of metal ceiling systems and glass fibre reinforced concrete architectural products

Large firms

Dow Chemical Canada Inc.
Sarnia, Ontario
manufacturer of chemicals, plastics, and pharmaceuticals

Fag Bearings Limited
Stratford, Ontario
manufacturers of precision ball and roller bearings

Agricultural/food processors

Alberta Wheat Pool—Seed Marketing
Calgary, Alberta
processor and exporter of agricultural seeds

Cavendish Farms
Moncton, New Brunswick
manufacturer of frozen foods

High tech

Bristol Aerospace Limited
Winnipeg, Manitoba
manufacturer of precision sheet metal fabrications for the aerospace and nuclear industries

Epic Data Sales Ltd.
Richmond, British Columbia
manufacturer and marketer of electronic data collection systems

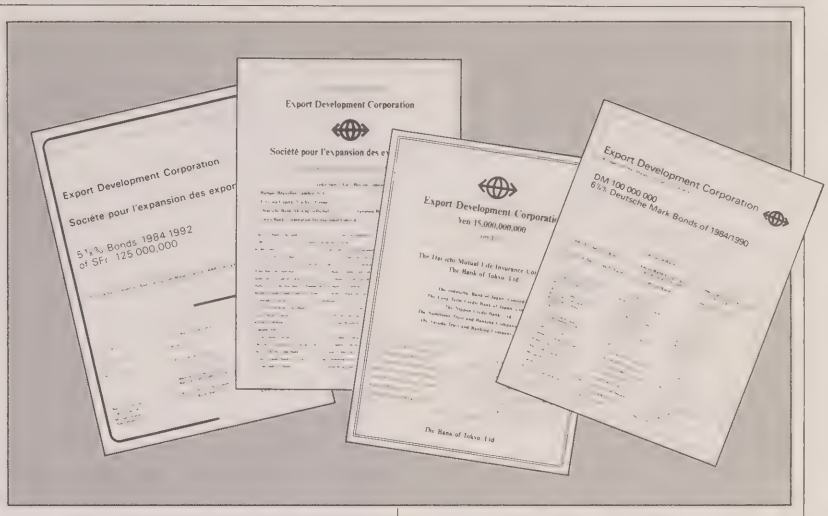
Litton Systems Canada Ltd.
Rexdale, Ontario
manufacturer and system integrator of state of the art electronic and avionic systems

Services

Canpotex Limited
Toronto, Ontario
offshore marketing for Saskatchewan potash producers

Stanley Associates Engineering Ltd.
Edmonton, Alberta
engineering consulting services

Several capital markets welcome EDC



The last two months have been busy ones for EDC's Corporate Finance Department in the Treasury Division as they have concluded funding transactions in four different international capital markets within that period. In addition to a recent public Eurodollar issue, these involved a 15-billion Yen syndicated loan, a 125-million Swiss Franc public issue, and a 100-million Deutsche Mark public issue.

Borrowing in non-dollar markets is not new to EDC. However, past transactions, primarily in Swiss Francs, were undertaken on a fully hedged basis either through the acquisition of an offsetting asset or through forward foreign exchange transactions. Since most of EDC's loan receivables are denominated in Canadian or US dollars, the natural preference of the funding activities of the corporation is to assume Canadian and US dollar liabilities in the same proportions.

The recent attraction of the so-called "third currencies" stems from the low coupon interest rates that were available. The 8-year Yen loan was concluded at 7.9 percent; the coupon rate on the Swiss Franc 8-year issue was 5⅜ percent; and the 6-year Deutsche Mark issue was concluded at 6⅞ percent. EDC was able to achieve immediate cost savings on these transactions and, in addition, diversified its funding sources by penetrating additional major international capital markets. The Yen and Deutsche Mark borrowings were the first ones to be concluded by EDC in these currencies. These transactions have not been fully hedged immediately. Some portion of the liabilities is offset by export loan assets which EDC has acquired within the last year. The balance of liabilities will continue to accumulate additional interest cost savings for EDC, and the foreign currency exposure will be managed so as to minimize the negative impact that might occur if large swings in foreign exchange rates were to occur. Of course, EDC will consider fully hedging the remaining liabilities should market conditions make this an attractive possibility.

The most natural hedge for the liabilities is the acquisition of export loan assets in the same currencies. It has been EDC's policy for some time to encourage the development of loans in the low coupon currencies other than dollars. A recent article in *EDC Today* outlined the considerable benefits, both to the exporter and to EDC, that could accrue if commercial transactions and the corresponding loans were transacted in Yen, Swiss Francs, or Deutsche Marks. EDC's recent funding activities have clearly demonstrated that these loans can be funded at competitive and very attractive rates.

$100-million guarantee facility signed by EDC

To re-emphasize the corporation's continuing confidence in Mexico, the corporation recently signed a $100-million guarantee facility, which is being extended to six Canadian banks to support sales of Canadian goods to buyers in Mexico.

It was about two and a half years ago that Mexico, then described as oil rich but cash poor, encountered a severe liquidity crisis with a foreign debt estimated to be more than US$ 80 billion. Recognizing the importance for Canada of maintaining strong trade ties with Mexico, EDC continued, through this difficult period of financial and economic adjustment for Mexico, to keep its doors open for business in this market. Earlier this year, for example, EDC signed four line of credit agreements, one for US$ 20 million and the remaining three for US$ 10 million each, with four Mexican national agencies.

Under the $100 million guarantee facility, the Canadian banks—Bank of Montreal, The Bank of Nova Scotia, The Royal Bank of Canada, Canadian Imperial Bank of Commerce, The Toronto-Dominion Bank, and National Bank—will confirm letters of credit opened by participating Mexican banks on behalf of their clients. EDC will guarantee the obligations of the Mexican banks to the Canadian banks.

Of the $100 million, $75 million is earmarked for Canadian goods purchased on short-term credit of up to 180 days and the remainder, for goods purchased on medium-term credit of up to three years. In the case of the latter, the buyer is required to provide a 15-percent cash downpayment.

The short-term portion of the line of credit involves eight Mexican banks: Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA), Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (BANCOMEXT), Banco International S.N.C., Bancomer S.N.C., Banco Mexicano Somex S.N.C., Banco Nacional de Mexico S.N.C., Banca Serfin S.N.C., and Multibanco Comermex S.N.C. The medium-term portion involves NAFINSA and BANCOMEXT.

EDC's usual underwriting criteria will apply to the transactions financed under this guarantee facility, including Canadian content, product eligibility, and payment terms. The guarantee applies to transactions in either US or Canadian dollars.

Canadian exporters should contact the appropriate EDC region office for more information on the guarantee facility.

For more information on the four lines of credit, which are for medium to long term financing, that EDC has in place with the four Mexican agencies—NAFINSA, BANCOMEXT, Comision Federal de Electricidad (CFE), and Petroleos Mexicanos (PEMEX)—interested persons should contact Mr. R. L. Brusse, Manager, Mexico and Central America, at the corporation's head office in Ottawa.

in addition . . .

EDC brochure available

"What are EDC's services? Who can use them? What's the cost? What can be insured? What can be financed?" These are some of the questions that are answered in a new brochure on the Export Development Corporation.

Copies are available from Communications Services at the corporation's head office in Ottawa and from the region offices. Addresses are listed on page 14.

New standards for letters of credit, stand-by LCs, and performance and bid bonds

Effective October 1, the International Chamber's of Commerce "Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 290" was replaced by UPC 400, which is now the standard for letters of credit, stand-by letters of credit, and performance and bid bonds.

UPC 400, available for $8.00, can be obtained from
International Business Council of Canada
Suite 1630
1080 Beaver Hall Hill
Montreal, Quebec H2Z 1T2
Tel.: (514) 866-4334

Business Opportunities Sourcing System (B.O.S.S.)

In order to help promote Canadian-made products within Canada and abroad, the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) has developed a voluntary service which provides up-to-date product information on a number of Canadian manufacturers and trading houses. The B.O.S.S. lists key information on individual Canadian companies and quickly identifies Canadian suppliers to international and domestic buyers.

The system is currently being revamped to expand the mode of access through on-line computers and to accommodate certain service industries, such as engineering and management consulting.

As of October 1984, the system had, on file, 16,000 companies.

For more information on B.O.S.S. and what it can do for you, contact
Mr. D. K. Ranger
Project Manager, B.O.S.S.
Market Development Branch, (AMBD)
Department of Regional Industrial Expansion
235 Queen Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tel.: (613) 992-9128

EDC and COFACE sign joint insurance agreement



EDC recently entered into a joint insurance agreement with Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE), the official export credit insurer of France. Shown above, signing the agreement in Paris, are left, Brock R. King, Senior Vice-President, Corporate Affairs, of EDC, and Jean Chevalier, Deputy Director General of COFACE. The agreement provides a framework to facilitate cover for ventures in third countries involving French and Canadian firms acting either as main contractors or sub-contractors.

Canada and the Bahamas sign agreement

Canada recently signed a bilateral Foreign Investment Insurance Agreement with the Bahamas. Tied to EDC's Foreign Investment Insurance (FII) service, the agreement is designed to foster increased trade and investment, to the mutual benefit of the two countries.

Canada currently has such agreements with Antigua, Barbados, Belize, Cameroon, China, Dominica, Fiji, Gambia, Ghana, Grenada, Guinea, Guyana, Haiti, Indonesia, Israel, Jamaica, Liberia, Malawi, Malaysia, Malta, Montserrat, Morocco, Pakistan, Papua New Guinea, Rwanda, St. Kits Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent, Senegal, Singapore, Sri Lanka, Thailand, Trinidad & Tobago, Western Samoa, and Yugoslavia.

Under EDC's Foreign Investment Insurance, Canadian investors are insured against losses arising from the risks of inconvertibility; expropriation; and war, revolution, or insurrection in the host country.

Coverage can be obtained for up to 300 percent of the dollar amount of the original investment for equity securities; the additional amount is to allow protection for retained earnings of up to 200 percent of the original investment. Insurance for investments in debt securities covers the principal amount outstanding plus interest in connection with the investment, up to an overall maximum of 200 percent of the dollar amount of the original principal investment. In the case of management and technical services agreements, insurance covers the payment for services rendered to an overall maximum of the annual payment multiplied by the term of the agreement.

For more detailed information on EDC's Foreign Investment Insurance service—who can apply, how to apply, type of coverage available, terms of insurance, cost of insurance, etc.—contact the appropriate region office (addresses are listed on page 14).

New lines of credit

(August 15 to October 31, 1984)

COUNTRY & BORROWER AND/OR GUARANTOR	1) FUNDS AVAILABLE (October 31, 1984) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER AND/OR GUARANTOR	BORROWER'S AND/OR GUARANTOR'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China	1) Can.$ or US$ 2 billion 2) October 1, 1988 3) up to 10 years	Mr. E. Siegel Manager North Asia	Mr. Zhang Hui General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN		This general financing protocol allows EDC to make direct loans to the Bank of China and/or purchase promissory notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by the Bank of China.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$ 10 million 2) December 31, 1985 3) 2, 3, or 5 years	Mr. T.V. Tran Manager Western Europe	Kurt Estrup Madsen Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark		supplier credit protocol agreement*
ITALY Banca Nazionale Del Lavoro	1) US$ 10 million 2) December 31, 1985 3) 2, 3, or 5 years	Mr. T.V. Tran Manager Western Europe	Dr. Giorgio Cao Pinna Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italy		supplier credit protocol agreement*
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) US$ 5 million 2) December 31, 1985 3) 2, 3, 5, or 7 years	Mr. T.V. Tran Manager Western Europe	Wilson Pereira Camilo Deputy Manager *or* Victor Hugo Martins Central Manager Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbon Portugal		supplier credit protocol agreement*
THAILAND Bangkok Bank Limited	1) US$ 10 million 2) August 31, 1986 3) 3, 5, or 7 years	Mr. D.O. Curtis Manager South Asia	Mr. Charoen Chinalai Senior Vice-President International Banking Division 1 Bangkok Bank Limited 333 Silom Road Bangkok, Thailand 10500 Telex: TH82670 or TH82638 Cable: BANKOKBANK Tel.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 U.S.A. Tel.: 212-422-8200 Telex: 666297; 421813; 129255	
UNITED KINGDOM Bank of Montreal	1) US$ 10 million 2) December 31, 1985 3) 3 or 5 years	Mr. T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director *or* B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1	This is a multi-country supplier credit protocol agreement,* which includes Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Netherlands, Norway, Spain, Sweden, Switzerland, United Kingdom, Cyprus, Malta, Portugal, Turkey, Yugoslavia.

* A Supplier Credit Protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

Financing agreements

Continued from page 2

Canadian capital goods and services to Thailand; the line of credit will assist Canadian exporters competing for sales in Thailand by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through the bank

- a US$ 4,887,500 allocation under a line of credit with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. of Czechoslovakia, to support a sale of goods and services for a pulp mill by H.A. Simons (Overseas) Ltd., to Technopol, a Czechoslovakian foreign trade organization
- a forfaiting of 10 promissory notes valued at US$ 3.25 million to support a sale of five R-170 off-highway trucks by Euclid Canada Limited of Guelph, Ont., to Rudarsko-Topionicarski Basen Bor (RTB Bor) of Bor, Yugoslavia; the notes are guaranteed by Jugobanka Basic Bank of Bor
- a US$ 1.26-million allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Hungary to support a sale of nuclear valves by Velan Inc. of Montreal, to Eromu Berahazasi Vallalat, a Hungarian foreign trade organization.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 110 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9*

Telephone: (613) 237-2570* Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance

DON KEILL
Senior Vice-President
Export Insurance

BROCK KING
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

TOM WILLIAMS
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

NORTH ASIA DESK

ERIC SIEGEL
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

LINDSAY GORDON
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group

VANCOUVER

WESTERN REGION
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

JAMES CURLEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

ELIZABETH MacMURDO
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

JACQUES BLAIS
Senior Business Development Officer

RAYMOND GAUDETTE
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

CALGARY

ALBERTA REGION
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Manager

* Effective January 1985, EDC's head office address will be 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario, K1P 5T9; the new telephone number will be (613) 598-2500.

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 110, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9*

Téléphone : (613) 237-2570* Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances

DON KEILL
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Services

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

TOM WILLIAMS
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

SARA HEALY
Directrice

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

DON CURTIS
Directeur

BUREAU DE L'ASIE DU NORD

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

LINDSAY GORDON
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
(Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba)
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

JAMES CURLEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

ELIZABETH MacMURDO
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

JACQUES BLAIS
Agent principal de la promotion commerciale

RAYMOND GAUDETTE
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

CALGARY

RÉGION DE L'ALBERTA
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Directeur

* À partir de janvier 1985, l'adresse du siège social de la SEE sera : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9; le nouveau numéro de téléphone sera : (613) 598-2500.

Nouvelles lignes de crédit

(Du 15 août au 31 octobre 1984)

PAYS ET EMPRUNTEUR OU GARANT	1) FONDS DISPONIBLES (31 octobre 1984) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT*	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
Danemark Copenhagen Handelsbank S.A.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 décembre 1985 3) 2, 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Kurt Estrup Madsen Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank S.A. 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Danemark		Protocole de crédit- fournisseur*
Italie Banca Nazionale Del Lavoro	1) 10 000 000 $ US 2) 31 décembre 1985 3) 2, 3, ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Dr. Giorgio Cao Pinna Vice-directeur Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italie		Protocole de crédit-fournisseur*
Portugal Banco Portugues Do Atlantico	1) 5 000 000 $ US 2) 31 décembre 1985 3) 2, 3, 5, ou 7 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Wilson Pereira Camilo Directeur adjoint *ou* Victor Hugo Martins Directeur général Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbonne Portugal		Protocole de crédit-fournisseur*
République populaire de Chine Banque de Chine	1) 2 000 000 000 $ CAN ou US 2) le 1er octobre 1988 3) jusqu'à 10 ans	E. Siegel Directeur Asie du Nord	Zhang Hui Directeur général Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Pékin République populaire de Chine Télex : 22254 BCHO CN		Ce protocole général de financement permet à la SEE de consentir des prêts directement à la Banque de Chine et d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de Chine
Royaume-Uni Banque de Montréal	1) 10 000 000 $ US 2) 31 décembre 1985 3) 3 et 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur exécutif ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du Financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1	Il s'agit d'un protocole de crédit-fournisseur* entre les pays suivants : Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
Thaïlande Bangkok Bank Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 31 août 1986 3) 3, 5, ou 7 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	M. Charoen Chinalai Premier vice-président Division internationale I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road Bangkok, Thaïlande 10500 Télex : TH82670 ou TH82638 Adresse télégraphique : BANKOKBANK Tél. : 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street 10005 États-Unis Tél. : 212-422-8200 Télex : 666297; 421813; ou 129255	

* Un protocole de crédit-fournisseur est un document émis et autorisé par une institution financière à l'étranger par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'institution financière ou accompagnés d'un aval. Un spécimen d'un billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'institution financière les approuverait.

Accords de financement

Suite de la page 2

d'aide technique par Tecsult International Limitée, de Montréal, au Québec, destinées à l'Office du Chemin de Fer Transgabonais de la République du Gabon.

• d'un accord de ligne de crédit de 10 millions de dollars américains avec la Bangkok Bank Limited de Bangkok, en Thaïlande, en vue d'appuyer des ventes de biens d'équipement et de services canadiens destinés à la Thaïlande. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire en Thaïlande, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque.

• d'une affectation de 4 887 500 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, S.A. de la Tchécoslovaquie, en vue d'appuyer la vente de biens et de services destinés à une usine de pâte à papier par H.A. Simons (Overseas) Ltd. à Technopol, un organisme de commerce extérieur de la Tchécoslovaquie.

• du forfaitage de dix billets à ordre d'une valeur de 3,25 millions de dollars américains, en vue d'appuyer la vente de cinq camions tous terrains R-170 par Euclid Canada Limited de Guelph, en Ontario, à Rudarsko-Topionicarski Basen Bor (RTB Bor) de Bor, en Yougoslavie. Les billets sont garantis par la Banque Jugobanka Basic de Bor.

• d'une affectation de 1,26 million de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Banque Magyar Nemzeti de Hongrie, en vue d'appuyer la vente de robinetterie nucléaire par Velan Inc. de Montréal, à Eromu Berahazasi Vallalat, un organisme de commerce extérieur de la Hongrie.

En plus . . .

Nouvelle brochure de la SEE

« Quels sont les services de la SEE? Qui peut s'en prévaloir? Combien coûtent-ils? Quelles opérations peuvent être assurées? Quelles opérations peuvent être financées? » Voilà quelques-unes des questions auxquelles répond la nouvelle brochure de la Société pour l'expansion des exportations.

On peut s'en procurer un exemplaire auprès du service des Communications, au siège social de la Société, à Ottawa, ainsi que dans les succursales régionales. Les adresses se trouvent en page 14.

Système de repérage des débouchés (SRD)

Afin de promouvoir la vente de produits canadiens au pays et à l'étranger, le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) a mis sur pied un service facultatif qui fournit des renseignements à jour sur les produits et les marchés d'un certain nombre d'exportateurs et d'établissements commerciaux canadiens. Le SRD fournit les principaux renseignements sur les différentes entreprises canadiennes, et permet aux acheteurs canadiens et étrangers d'identifier rapidement les fournisseurs canadiens avec lesquels ils pourraient faire affaire.

Ce système sera perfectionné en vue de la consultation en direct par ordinateur et pour desservir certaines industries de service, notamment celles de consultation en génie et en gestion.

En octobre 1984, le système répertoriait 16 000 entreprises.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le SRD, prière de communiquer avec :

M. D.K. Ranger
Chef, SRD
Division de l'expansion des marchés
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél.: (613) 992-9128

Nouvelles normes sur les lettres de crédit, les lettres de confirmation, les cautions de bonne fin et les cautions de soumission

Depuis le 1er octobre, les « Règles et usances relatives aux crédits documentaires (référence 290) », de la Chambre de Commerce internationale ont été remplacées par la référence 400, qui constitue maintenant la norme pour les lettres de crédit, les lettres de confirmation, les cautions de bonne fin et les cautions de soumission. On peut se procurer le texte de cette norme au coût de huit dollars à l'adresse suivante:

Conseil canadien de la Chambre de Commerce Internationale
Bureau 1630
1080, Côte du Beaver Hall
Montréal (Québec)
H2Z 1T2
Tél.: (514) 866-4334

Signature d'un contrat d'assurance SEE-COFACE



La SEE a récemment conclu un accord d'assurance conjointe avec la Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE), l'assureur-crédit à l'exportation officiel de la France. Étaient présents à la signature de l'accord à Paris, à gauche : M. Brock R. King, premier vice-président du Groupe des Services de la SEE, et M. Jean Chevalier, directeur général adjoint de la COFACE. L'accord prévoit un cadre de référence pour faciliter la couverture de projets dans des pays tiers lorsque des entreprises françaises ou canadiennes agissent à titre d'entrepreneurs principaux ou de sous-traitants.

Le Canada et les Bahamas signent un accord

Le Canada a signé dernièrement avec les Bahamas un accord bilatéral d'assurance-investissement à l'étranger. Lié au service d'assurance-investissement à l'étranger de la SEE, l'accord devrait favoriser le commerce et les investissements et profiter aux deux pays.

Les pays suivants ont déjà signé des accords semblables avec le Canada : Antigua, la Barbade, le Belize, le Cameroun, la Chine, la Dominique, Fidji, la Gambie, le Ghana, la Grenade, la Guinée, la Guyane, Haïti, l'Indonésie, Israël, la Jamaïque, le Libéria, le Malawi, Malte, le Maroc, Montserrat, le Pakistan, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, le Rwanda, Saint-Kitts Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent, le Samoa Occidental, le Sénégal, Singapour, le Sri Lanka, la Thaïlande, Trinité-et-Tobago, et la Yougoslavie.

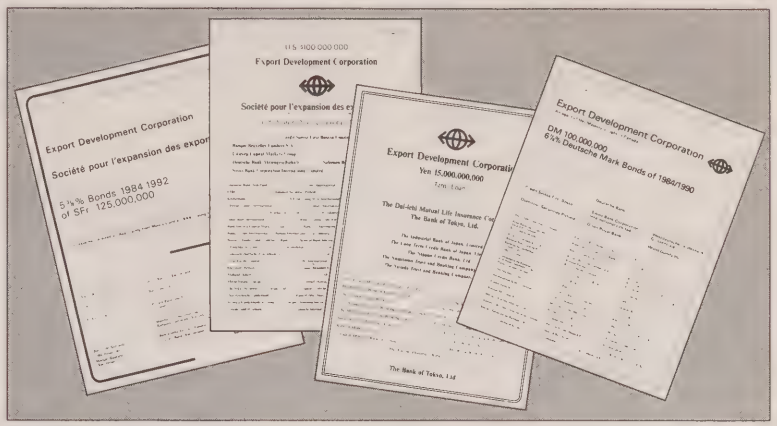
En vertu de l'assurance-investissement à l'étranger, les investisseurs canadiens sont protégés contre les risques de blocage des changes, d'expropriation, de guerre, de révolution ou d'insurrection dans le pays hôte.

La protection maximale est fixée à 300 % de l'investissement initial, calculé en dollars, pour les titres de participation. Le montant en sus vise à protéger les bénéfices non répartis, jusqu'à concurrence de 200 % de l'investissement initial. L'assurance des investissements par titre de créance couvre le principal en cours et les intérêts courus de l'investissement, jusqu'à 200 % de l'investissement initial, calculé en dollars. En ce qui a trait aux contrats de gestion et aux contrats de services techniques, l'assurance couvre les paiements à recevoir pour les services rendus jusqu'à concurrence du paiement annuel à recevoir, multiplié par la durée du contrat.

Pour de plus amples renseignements sur l'assurance-investissement à l'étranger (personnes admissibles, type de couverture offerte, modalités de l'assurance, coûts) prière de s'adresser à la succursale la plus proche de la SEE. Les adresses se trouvent à la page 14.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Divers marchés des capitaux accueillent la SEE



Le Service du Financement des opérations de la Division de la Trésorerie est resté très actif ces deux derniers mois, pendant lesquels il a conclu des transactions de financement sur quatre différents marchés internationaux de capitaux. En plus d'une récente émission publique sur le marché des eurodollars, la SEE a contracté un crédit consortial de 15 milliards de yens, et elle a lancé une émission publique de 125 millions de francs suisses et une autre de 100 millions de marks allemands.

Les emprunts dans des devises autres que le dollar n'ont rien de nouveau pour la SEE. Cependant, lors des transactions antérieures, surtout celles en francs suisses, l'emprunt était totalement couvert, soit par l'acquisition d'un actif compensatoire, soit par d'autres opérations de change à terme. Étant donné que la plupart des prêts consentis par la SEE sont en dollars américains ou canadiens, il est normal qu'elle cherche à assumer une proportion équivalente d'engagements dans ces devises, dans ses activités de financement.

Les tierces devises sont devenues plus intéressantes ces derniers temps en raison de leur taux d'intérêt nominal peu élevé. L'emprunt en yens, remboursable en huit ans, a été conclu à 7,9 %, tandis que les émissions en francs suisses et en marks allemands, venant à échéance dans huit et six ans respectivement, ont un taux d'intérêt de 5⅜ % dans le premier cas et de 6⅞ %, dans le second. La SEE a pu réaliser des économies immédiates sur ces transactions et elle a en outre diversifié ses sources de financement en pénétrant de nouveaux marchés internationaux de capitaux. Les emprunts en yens et en marks allemands constituaient une première pour la SEE. Ces transactions n'ont pas été intégralement couvertes dès le départ. Des avoirs en prêts à l'exportation acquis au cours de la dernière année viennent compenser une partie des engagements. Le reste continuera de faire épargner de l'intérêt à la SEE et le risque de change sera géré de façon à réduire au minimum les effets négatifs que pourraient provoquer des variations importantes des taux de change. Bien entendu, la SEE envisagera de couvrir intégralement le reste de ses engagements si la conjoncture rend cette possibilité intéressante.

La façon la plus courante de couvrir ces dettes consiste à acquérir des avoirs en prêts à l'exportation dans les mêmes devises que les emprunts contractés. La SEE encourage depuis un certain temps déjà la conclusion d'emprunts dans des devises à faibles taux d'intérêt autres que le dollar. Un article paru dernièrement dans les *Actualités de la SEE* exposait les avantages indéniables que présente, pour l'exportateur et pour la SEE, le fait de conclure les transactions commerciales et les prêts qui s'y rapportent en yens, en francs suisses ou en marks allemands. Les emprunts que vient de contracter la SEE démontrent qu'il est possible d'obtenir du crédit à des taux très concurrentiels et fort avantageux.

Signature d'une garantie de 100 millions

Pour témoigner de la confiance qu'elle accorde toujours au Mexique, la SEE vient d'accorder une garantie de 100 millions de dollars à six banques canadiennes en vue d'appuyer des ventes de biens et services canadiens au Mexique.

Le Mexique, jusqu'alors considéré comme riche en pétrole mais pauvre en devises, a éprouvé il y a environ deux ans et demi un sérieux problème de trésorerie et sa dette extérieure a franchi les 80 milliards de dollars américains. La SEE a continué de faire affaire avec le Mexique, car elle est consciente de l'importance que le Canada attache au maintien de solides liens commerciaux avec ce pays, au moment où il traverse une période difficile de redressement économique et financier. C'est ainsi que plus tôt cette année, la SEE a signé quatre lignes de crédit, dont une de 20 millions de dollars américains et les trois autres de 10 millions de dollars américains chacune, avec quatre organismes nationaux mexicains.

Aux termes de la garantie de 100 millions de dollars, les banques canadiennes (la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Royale du Canada, la Banque de Commerce Canadienne Impériale, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Nationale) ratifieront les lettres de crédit signées par les banques mexicaines au nom de leurs clients. La SEE garantira les obligations des banques mexicaines aux banques canadiennes.

De ces 100 millions de dollars, 75 seront affectés à des exportations financées à crédit court terme (180 jours), tandis que le solde sera affecté à des exportations financées à crédit moyen terme (jusqu'à trois ans). Dans ce dernier cas, l'acheteur doit fournir un acompte de 15 %.

Huit banques mexicaines fourniront du crédit à court terme à même la ligne de crédit : la Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA), la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (BANCOMEXT), la Banco International S.N.C., la Bancomer S.N.C., la Banco Mexicano Somex S.N.C., la Banco Nacional de Mexico S.N.C., la Banca Serfin S.N.C. et la Multibanco Comermex S.N.C. La NAFINSA et la BANCOMEXT fourniront du crédit à moyen terme à même cette ligne de crédit.

Les critères habituels d'assurance de la SEE s'appliqueront aux opérations financées au moyen de la garantie, notamment en ce qui concerne le niveau de teneur canadienne, l'admissibilité des produits et les modalités de paiement. Cette garantie s'applique aux opérations conclues en dollars américains ou canadiens.

Les exportateurs canadiens qui désirent de plus amples renseignements au sujet de la garantie doivent communiquer avec le bureau de la SEE de leur région.

En ce qui a trait aux quatre lignes de crédit à moyen et à long terme aménagées avec la NAFINSA, la BANCOMEXT, la Comision Federal de Electricidad (CFE) et Petroleos Mexicanos (PEMEX), les intéressés doivent communiquer avec Monsieur R.L. Brusse, directeur, Mexique et Amérique centrale, au siège social de la Société, à Ottawa.

Séminaires sur le marché algérien

Le nouveau plan quinquennal algérien pourrait promouvoir les ventes canadiennes

La SEE organise une série de séminaires d'une journée sur l'Algérie, en collaboration avec le ministère des Affaires extérieures, le ministère de l'Expansion industrielle régionale, la Banque Algérienne de Développement, le ministère de la Planification et de l'Aménagement du territoire de l'Algérie et d'autres représentants du gouvernement algérien. Ces séminaires auront lieu au début d'avril 1985 et porteront sur le nouveau plan quinquennal algérien (1985-1989) et les débouchés qu'il offre aux exportateurs canadiens.

L'Algérie se classe maintenant au 13e rang parmi les partenaires commerciaux les plus importants du Canada, et près de 28 % des exportations canadiennes en Afrique sont destinées à l'Algérie. Le volume des exportations canadiennes en Algérie a connu une hausse remarquable au cours des années, passant de quelque 3 millions de dollars en 1970 à 449 millions de dollars en 1983, dont 50 millions uniquement pour des services d'ingénierie et de consultation.

Certains secteurs prioritaires du nouveau plan quinquennal, notamment l'agriculture, l'hydraulique, les télécommunications, le transport, l'énergie, ainsi que des secteurs sociaux tels que le logement, l'éducation et la santé, intéresseront les éventuels fournisseurs canadiens de biens et de services.

Les séminaires traiteront également des thèmes suivants :

- le marché éventuel de biens d'équipement et de services canadiens en Algérie au cours des cinq prochaines années;
- comment faire affaire en Algérie (y compris des exposés par des exportateurs canadiens chevronnés);
- les services de financement à l'exportation que la SEE offre en Algérie;
- les services offerts par le ministère des Affaires extérieures, le ministère de l'Expansion industrielle régionale et les gouvernements provinciaux.

Les ateliers se tiendront à Montréal, Toronto et Calgary, avec services d'interprétation simultanée. À l'heure de mettre sous presse, les dates n'étaient pas confirmées; pour les obtenir, il suffit de communiquer avec l'une des personnes ci-dessous.

Les frais de participation sont de 35 $ par personne et comprennent la documentation et le repas. Les séminaires se dérouleront pendant toute la journée selon l'horaire suivant : inscription, de 9 h à 9 h 30; séminaire, de 9 h 30 à 12 h; repas, de 12 h à 14 h; séminaire de 14 h à 16 h 30, et réception, de 16 h 30 à 17 h 30.

Afin de faciliter la discussion, les séminaires sont destinés à un nombre limité de participants. Nous vous suggérons donc de réserver votre place à l'avance en téléphonant à la succursale du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) de votre région :

T. Hill
Direction générale du développement du commerce international
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Immeuble Corner Point
10179-105e rue, 5e étage
Edmonton (Alberta) T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

W.B. Horovitz
Direction générale du développement du commerce international
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Succursale postale Tour de la Bourse
800, Place Victoria, 38e étage
C.P. 247
Montréal (Québec) H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-6779

V. St-Louis
Direction générale du développement du commerce international
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
First Canadian Place, 48e étage
C.P. 98
Toronto (Ontario) M5X 1B1
Tél. : (416) 365-3762

Note :

Les exportateurs qui désirent s'entretenir avec des dirigeants du gouvernement algérien ou du gouvernement canadien peuvent fixer un rendez-vous. Ces rencontres auront lieu dans la matinée suivant les séminaires à Montréal et à Toronto. Les intéressés sont priés de communiquer avec la succursale du MEIR de leur région. Les premières demandes auront la priorité.

Les lauréats sont . . .

Suite de la page 9

The Gray Engineering Group Inc.
Markham (Ontario)
Fabricant de machines et de systèmes pour le traitement des eaux usées et la lutte contre la pollution causée par les déchets

Western Packaging Systems Ltd.
Richmond (Colombie-Britannique)
Fabricant de machines servant à assembler et à sceller les boîtes de carton ondulé

Petites et moyennes entreprises de fabrication

Husky Injection Molding Systems Ltd.
Bolton (Ontario)
Fabricant et concepteur de systèmes de moulage par injection de plastique

Intalite Inc.
Montréal (Québec)
Fabricant de systèmes de plafonds métalliques et de produits architecturaux de béton armé de fibre de verre

Grandes entreprises

Dow Chemical Canada Inc.
Sarnia (Ontario)
Fabricant de produits chimiques, pharmaceutiques et plastiques

Fag Bearing Limited
Stratford (Ontario)
Fabricant de roulements à billes et de roulements à rouleaux de précision

Conditionneurs de produits agricoles et alimentaires

Alberta Wheat Pool—Commercialisation des grains
Calgary (Alberta)
Conditionneur et exportateur de semences

Cavendish Farms
Moncton (Nouveau-Brunswick)
Fabricant de produits surgelés

Technologie de pointe

Bristol Aerospace Limited
Winnipeg (Manitoba)
Fabricant de produits de métal de précision pour les industries aérospatiale et nucléaire

Epic Data Sales Ltd.
Richmond (Colombie-Britannique)
Fabricant et agent de commercialisation de systèmes électroniques de collecte des données

Litton Systems Canada Ltd.
Rexdale (Ontario)
Fabrication et intégration de systèmes de pointe dans les domaines de l'avionique et de l'électronique

Services

Canpotex Limited
Toronto (Ontario)
Service de commercialisation à l'étranger pour le compte des producteurs de potasse de la Saskatchewan

Stanley Associates Engineering Ltd.
Edmonton (Alberta)
Services de consultation technique

Lignes de crédit régionales destinées au marché chinois

La SEE a aménagé six lignes de crédit, d'une valeur de 10 millions de dollars américains chacune, destinées au marché chinois. Ces lignes de crédit, destinées à financer l'achat de biens et services canadiens par des acheteurs chinois admissibles ont été conclues avec les institutions financières suivantes :

Natcan Finance (Asia) Limited
4001 Connaught Centre
1 Connaught Place, Central
Hong Kong
Télex: 74101

Wardley Limited/Hongkong and Shanghai Banking Corporation
5th Floor
Hutchison House
Harcourt Road
Hong Kong
Télex: 75 440 WRDLY HX

La Banque Toronto-Dominion (Asie) Limitée
Shenton Drive
3 Shenton Way
Singapore 0106
Télex: RS 24020

Banque de Montréal (Asie) Limitée
33rd Floor, UIC Building
5 Shenton Way
Singapore 0106
Télex: RS 20670

Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée
Suite 901, The Octagon
105 Cecil Street
Singapore 0106
Télex: RS 24005

La Banque Royale du Canada (Asie) Limitée
16th Floor, PIL Banking
140 Cecil Street
Singapore 0106
Télex: RS 26935

Ces lignes de crédit sont valables jusqu'à la fin de l'automne 1985. Les modalités de remboursement peuvent être de 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2.

Les acheteurs chinois qui désirent acheter vos produits ou services doivent communiquer avec l'une des institutions énumérées ci-dessus ou avec la Banque de Chine (voir « Nouvelles lignes de crédit », en page 13) pour obtenir des renseignements préliminaires sur leur admissibilité.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à M. Eric Siegel, directeur de notre Bureau de l'Asie du Nord.

Foires et missions

Suite de la page 7

sur l'alimentation, par le CCPIT, Guangzhou, du 4 au 7 juin; Exposition sur l'environnement, Pékin, du 14 au 20 juin; Exposition Internationale de la construction de Chine, Guangzhou, juillet (dates à préciser); EMETEX '85—Exposition sur l'environnement, Nankin, du 4 au 10 septembre ; Mission sur le pétrole et le gaz, septembre (dates à préciser); Process Pack '85, Pékin, du 22 au 28 octobre; Agri Expo, Pékin, du 23 au 29 octobre.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'Ambassade du Canada à Pékin (voir l'adresse à la page 8).

Les lauréats sont . . .

Le 16 octobre dernier avait lieu au Centre des congrès de Toronto la deuxième remise annuelle des Prix d'excellence à l'exportation. On soulignait ainsi le Mois des exportations canadiennes.

Les gagnants ont été choisis en fonction de leurs réalisations dans trois catégories : augmentation importante de leurs ventes à l'exportation par rapport aux trois dernières années; pénétration de nouveaux marchés à l'exportation et lancement de nouveaux produits d'exportation sur les marchés mondiaux.

L'honorable James Kelleher, le nouveau ministre du Commerce extérieur, qui remettait les prix, a déclaré aux centaines d'hommes d'affaires et de journalistes présents que le Canada « rend hommage à ces entreprises . . . parce qu'elles se sont fixé des objectifs difficiles et qu'elles les ont atteints. Ce faisant, elles ont établi une norme d'excellence que le reste d'entre nous devons viser si nous voulons percer sur les marchés mondiaux.»

Voici la liste des sociétés qui ont mérité un Prix d'excellence :

Petites entreprises

Dicon Systems Limited
Weston (Ontario)
Fabricant, concepteur et vendeur de détecteurs de fumée résidentiels

Suite à la page 10



L'honorable James F. Kelleher, ministre du Commerce extérieur

Nouveau ministre du Commerce extérieur

M. James F. Kelleher a été assermenté comme ministre du Commerce extérieur du Canada le 17 septembre dernier. Diplômé de l'Université Queen's et de Osgoode Hall, M. Kelleher fait partie du cabinet juridique Kelleher, Laidlaw and MacDonald, de Sault Ste-Marie. Le nouveau ministre a aussi été membre du conseil d'administration de Great Lakes Power Limited et de la Société de logement de l'Ontario. Soulignons enfin que M. Kelleher était le représentant du Canada au sein de la Sault Ste. Marie International Bridge Authority.

La commission d'encours

Suite de la page 2

imposé des frais supplémentaires pouvant aller jusqu'à 50 % pour les opérations conclues sur des marchés à risques élevés, ce qui représente une hausse globale d'environ 8,5 %. Le Japon a, de la même manière, ajouté deux nouvelles catégories de risques-pays élevés au système de classification des pays par l'EID et le MITI, ce qui a entraîné une majoration sensible des primes. De nombreux pays sont retombés dans cette catégorie et les exportateurs devront ainsi verser des primes beaucoup plus élevées qu'en 1983. Le 1er avril 1984, l'organisme allemand, HERMES, a également majoré ses primes d'environ 19 % pour les opérations à moyen et à long terme. En France, la COFACE a baissé ses primes pour les opérations à faibles risques, mais augmenté ses taux pour les opérations à risques élevés dans le but d'accroître ses revenus.

En réévaluant chaque année l'efficacité de la commission d'encours, la SEE entend offrir aux exportateurs un mécanisme équitable et concurrentiel.

Liste de contacts avec la Chine

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 6T9
Tél. : (613) 237-2570

Bureau de l'Asie du Nord
Eric Siegel, directeur

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est
Dans cette direction, les fonctions du bureau de la Chine ont été réparties comme suit :

Wayne Robinson, directeur adjoint
Tél. : (613) 996-7582
Affaires commerciales, transport, agriculture, marchandises, énergie hydroélectrique

Christine Desloges, responsable de secteur, Chine
Tél. : (613) 995-8744
pétrole et gaz, charbon, énergie nucléaire, communications, mines et métallurgie, textiles

Secteur de l'expansion du commerce international
Direction du développement des marchés d'exportation
Tél. : (613) 996-8708

Section du contrôle des exportations
Tél. : (613) 996-2387

Agence canadienne de développement international

200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Direction de coopération industrielle
Robert Hamilton, administrateur de programmes
Pacifique, Asie et Chine
Tél. : (819) 997-0561

Programme bilatéral
Donald McMaster
Administrateur de programmes, Chine
Tél. : (819) 994-3420

Corporation Commerciale Canadienne

Tour B, 17e étage
Place de Ville
Ottawa (Ontario)
K1A 1E9

J.J. Pierre Stang
Gestionnaire, Groupe outre-mer
Tél. : (819) 997-5266

Agriculture Canada

Immeuble Sir John Carling
930, av. Carling
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5

Direction générale de la commercialisation et de l'économie
J. Sherry
Agent principal de la commercialisation internationale
Sections de commercialisation internationale de l'Asie et du Pacifique
Tél. : (613) 995-5880

Ambassade de la République populaire de Chine

515, rue St-Patrick
Ottawa (Ontario)
K1N 5H3

Cao Yunzhand, conseiller (Affaires commerciales)
Chen Keqiang, premier secrétaire (Affaires commerciales)

Affaires commerciales Consulat de Chine

3380, rue Granville
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6H 3K3
Tél. : (604) 746-4021

Conseil commercial Canada-Chine

Bureau 805
199, rue Bay
Toronto (Ontario)
M5J 1L4
Tél. : (416) 364-8321

William I. Coleman, directeur exécutif
Michael H. Cochrane, président

Chancellerie canadienne en République populaire de Chine

10 San Li Tun Road
Secteur Chao Yang
Pékin, République populaire de Chine
Télex : 22717 CANAD CN
Tél. : 521475, 521571, 521724, 521741, 521684

H.S. Hay, ministre-conseiller (Affaires commerciales)
G. Keys, conseiller (Affaires commerciales)
J. Sloan, deuxième secrétaire (Affaires commerciales)
P. Calvert, troisième secrétaire (Affaires commerciales)

Commissariat du Canada à Hong Kong

14e et 15e étages, Asian House
1 Hennessy Road
Hong Kong
Télex : HX 73391
Tél. : 5-282422-3
Adresse télégraphique : DOMCAN HONG KONG

E.I. Lipman, premier secrétaire (Affaires commerciales)
(pour trois provinces du sud de la Chine : Guangdong, Guangzi et Fujian)

Comment procéder pour constituer une entreprise en Chine

En octobre 1984, le ministère des Affaires extérieures a parrainé une série de séminaires sur le commerce avec la Chine. Parmi les conférenciers invités se trouvait M. Edward W. Rubin, un avocat du bureau de Hong Kong du cabinet Phillips and Vineberg. Ayant lui-même contribué à la mise sur pied d'entreprises conjointes, en plus de bien connaître les régimes juridique et fiscal qui leur sont accordés en Chine, M. Rubin nous a parlé des différentes étapes qui précèdent l'établissement d'une entreprise conjointe avec un associé chinois.

Les premiers contacts entre un investisseur étranger et un associé chinois éventuels peuvent se faire de plusieurs façons : visites de promotion en Chine, visites de délégations chinoises au Canada et dans d'autres pays, autres activités de promotion du gouvernement et d'organismes internationaux, rencontres préliminaires organisées par une société de placement ou de fiducie, ou par une des nombreuses sociétés privées cherchant à promouvoir les investissements dans les transferts de technologie vers la Chine. Une fois ces premiers contacts établis, les deux parties évaluent l'opportunité de créer une entreprise conjointe. Cette évaluation peut durer des mois, voire plusieurs années, et nécessiter des visites en Chine et, bien souvent, la visite de Chinois aux bureaux de l'investisseur étranger. Ces visites donnent lieu à des réunions, dont les procès-verbaux sont rédigés en anglais et en chinois, et parafés ou signés par les deux parties. Bien que ces documents n'engagent nullement les deux parties, ils leur permettent de consigner leurs vues à mesure que les négociations évoluent.

Dès que les deux parties s'entendent sur les grandes lignes, elles signent une «entente». Toutefois, aux yeux des Chinois, cette entente ne constitue qu'un «accord de principe», qui n'engage à rien. Elle comportera immanquablement une clause stipulant qu'elle doit être soumise à l'approbation des «instances compétentes» en Chine. Par souci de réciprocité, la partie canadienne devrait, elle aussi, l'assujettir à l'approbation de son Conseil d'administration. Les Chinois soumettent alors ladite entente et une proposition au ministère compétent, de même qu'une étude de faisabilité préliminaire que la partie étrangère aura rédigée, habituellement à ses frais, en collaboration avec la partie chinoise. À ce stade-là, la partie canadienne devrait avoir fourni aux Chinois le plus de renseignements possibles sur son entreprise, notamment son acte de constitution, ses rapports annuels, brochures, références bancaires, etc. qui l'aideront à franchir plus rapidement les différentes étapes d'approbation exigées en Chine. (Toujours par souci de réciprocité, vous devriez demander à l'entreprise chinoise de vous donner le plus de documentation possible à son sujet. À noter que ce ne sera pas toujours facile . . .)

Si la proposition est acceptée, les deux parties peuvent entreprendre une étude de faisabilité plus poussée (la partie chinoise essaiera encore d'en imputer les frais à la partie étrangère, mais le tout est négociable) ou proposer d'autres études appropriées. Vient ensuite le stade des négociations finales du contrat d'établissement de l'entreprise conjointe (notez qu'il ne s'agit pas de l'«entente») et de l'ébauche des statuts de cette entreprise. À ce moment-là, les deux parties peuvent signer également d'autres contrats connexes tels que permis, contrats de fourniture d'équipement, contrats de gestion, etc. Le contrat d'établissement de l'entreprise conjointe doit stipuler, entre autres, les noms, adresses et antécédents des parties; la raison sociale de l'entreprise conjointe et une description de ses projets et de son emplacement prévu; le montant, la nature, la forme et les délais de versement des apports de capitaux des deux parties; le ratio de participation aux bénéfices et aux pertes; les noms des membres du Conseil d'administration prévu et une description de ses fonctions; la description et la provenance de l'équipement et de la technologie envisagés; la description et la provenance des matières premières qui seront utilisées; les débouchés de production envisagés; les détails relatifs à la planification, au financement et à la comptabilité des opérations de change; la durée de l'entreprise conjointe et la façon dont elle sera dissoute ou liquidée, de même que les obligations des parties en cas de rupture de contrat, de différends, etc. Les contrats, rédigés en chinois et dans la langue de la partie étrangère, auront la même valeur juridique.

Aux fins d'approbation, la partie chinoise remet alors, aux instances compétentes, les documents ainsi que les études de faisabilité et autres concernant le projet, les noms du président et du vice-président du Conseil d'administration ainsi que des autres cadres supérieurs proposés, de même que les commentaires des représentants municipaux, provinciaux ou de la zone économique dans laquelle se situera l'entreprise conjointe.

Le ministère du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger ou les organismes désignés par lui ou habilités par d'autres règlements pour examiner et approuver les entreprises conjointes auront trois mois pour se prononcer. Il va sans dire que les instances compétentes se réservent le droit de faire modifier l'entente qui leur a été soumise pour approbation. Lorsqu'elle est approuvée, l'entreprise conjointe doit être enregistrée au bureau local de l'Administration générale de l'Industrie et du Commerce, dans la région où elle se situera, pour recevoir un permis. Des frais d'enregistrement de 0,1 % seront perçus sur un capital ne dépassant pas 10 millions de yuan et de 0,05 % sur la tranche du capital en sus de 10 millions de yuan. Avant qu'elle puisse fonctionner, il faut également enregistrer l'entreprise auprès des bureaux d'impôt locaux.

Un dernier conseil, cependant : durant les négociations, votre partenaire chinois et vous-même devriez informer les représentants locaux de l'évolution de vos négociations et de ce que vous vous proposez de faire. Ainsi, vous éviterez bien des surprises et des retards au moment de l'examen et de l'approbation de votre projet.

Foires et missions en Chine en 1985

La Foire commerciale internationale Asie-Pacifique est un des grands événements prévus en 1985. Cette foire commerciale d'intérêt général, parrainée par le gouvernement chinois, aura lieu à Pékin du 15 au 30 novembre 1985. Le ministère des Affaires extérieures y assurera une participation canadienne.

Le ministère des Affaires extérieures organisera également un certain nombre de missions commerciales en Chine au cours de l'année 1985. Elles se concentreront sur les secteurs suivants : produits forestiers, équipement et services ferroviaires, produits de santé, télécommunications et matériaux de construction.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Ken J. Tyrrell, directeur adjoint, Direction des foires et des missions, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique, ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Voici une liste des foires et missions prévues pour 1985 en Chine qui nous parvient de l'Ambassade du Canada à Pékin: Exposition sur les transports de surface, Shenyang, en mars; Sinochem '85, Shanghai, du 3 au 9 avril; Mission Telecom, avril (dates à préciser); China Construct '85, Nankin, du 16 au 22 mai; Exposition

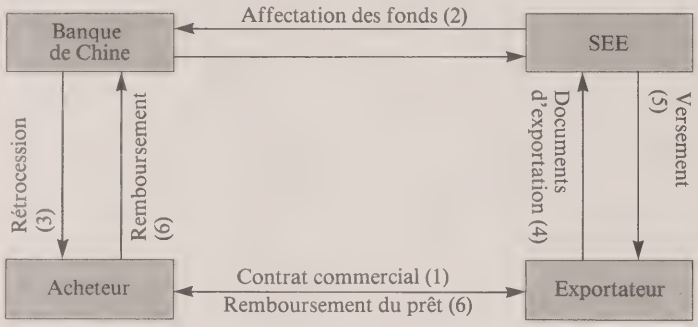
Suite à la page 9

concerne les modalités de versement qui seront précisées dans la lettre de financement. Lorsque la Banque de Chine l'aura signée, la lettre de financement constituera l'accord officiel de financement pour l'opération. Dès que les modalités de financement auront été arrêtées entre la Banque et la SEE, la SEE versera les fonds aux exportateurs canadiens sur réception des documents requis aux termes des modalités de versement stipulées dans la lettre de financement.

Les modèles A et B illustrent les relations qui existent en matière de contrats et de prêts entre la Banque de Chine, la SEE, l'exportateur et l'acheteur en ce qui concerne le recours aux mécanismes de financement dans le cadre du protocole.

Modèle A

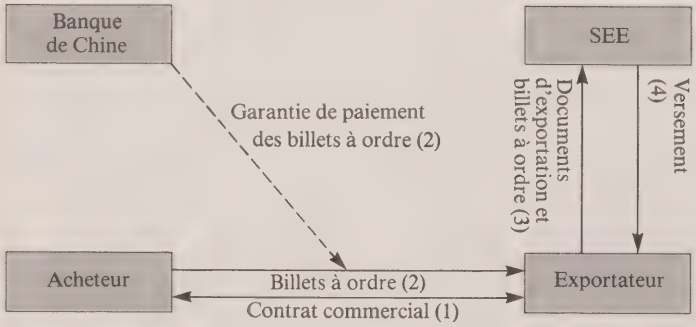
Répartition du financement (crédit acheteur)



1) L'exportateur signe le contrat commercial avec l'acheteur.
2) La SEE signe la lettre de financement avec la Banque de Chine.
3) La Banque de Chine met au point les modalités de rétrocession avec l'acheteur.
4) L'exportateur soumet les documents à la SEE, tels que précisés dans les modalités de versement.
5) La SEE verse les fonds à l'exportateur.
6) La Banque de Chine rembourse le prêt de la SEE, conformément à la lettre de financement, et l'acheteur rembourse à son tour la Banque de Chine conformément à l'accord de rétrocession.

Modèle B

Achat de billets à ordre (crédit fournisseur)



1) L'exportateur signe le contrat commercial avec l'acheteur.
2) L'acheteur émet des billets à ordre appuyés d'une garantie de paiement de la Banque de Chine.
3) L'exportateur soumet les billets à ordre à la SEE, accompagnés des documents requis conformément aux modalités de versement.
4) La SEE verse les fonds à l'exportateur et conserve les billets à ordre jusqu'à échéance.

Sources de référence

China Trade Report, rapport mensuel publié par le Far Eastern Economic Review, GPO Box 160, Hong Kong.

China Briefing, publication mensuelle préparée par le Area Office China, The Hongkong and Shanghai Banking Corporation, 23rd Floor, Admiralty Centre, Harcourt Road, Hong Kong.

Trade and Investment Guide Series, publication de la Hongkong and Shanghai Banking Corporation (adresse ci-dessus) qui comprend quatre guides traitant des villes suivantes : Pékin, Shenzhen, Shanghai, et Xiamen.

China's Foreign Trade, publication mensuelle de la China International Book Trading Corporation (Guoji Shudian), P.O. Box 399, Beijing, People's Republic of China.

Guide de l'exportateur canadien—République populaire de Chine, publié par la Diffusion des publications commerciales, Direction centrale des affaires publiques, Ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Remarque : Le ministère des Affaires extérieures travaille actuellement à la préparation d'un rapport sur le marché d'exportation en République populaire de Chine qui devrait être disponible sous peu.)

Market Guide: People's Republic of China, publié par les Affaires bancaires internationales, Commerce international, Banque Royale du Canada, Royal Bank Plaza, 200, rue Bay, Toronto (Ontario) M5J 2J5, ou dans les centres internationaux de la Banque Royale du Canada.

Information guide: Doing business in the People's Republic of China, publié par Price Waterhouse, C.P. 51, Centre Toronto-Dominion, Toronto (Ontario) M5K 1G1

China, the marketing environment, publié par la Direction générale de la commercialisation et de l'économie, Ministère de l'Agriculture, Immeuble Sir John Carling, 930, avenue Carling, Ottawa (Ontario) K1A 0C5

The People's Republic of China, publié par la Hongkong Bank of Canada, Bureau 1818, 200, rue Granville, Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 1L3

Doing business in the People's Republic of China, publié par Deloitte Haskins & Sells, Siège social, Bureau 2600, Tour nord, C.P. 6, Royal Bank Plaza, Toronto (Ontario) M5J 2J1

SEE aura approuvée. Les prêts seront remboursables en semestrialités dont la durée sera déterminée par la SEE, mais qui ne peut dépasser dix ans.

2. Crédit fournisseur

La SEE permet aux exportateurs canadiens d'offrir des modalités de paiement différé aux acheteurs chinois en achetant du fournisseur des billets émis par l'acheteur chinois à l'ordre du fournisseur canadien et garantis par la Banque de Chine. (Pour de plus amples renseignements sur le fonctionnement de ce protocole, veuillez vous reporter à l'article intitulé «Comment bénéficier du Protocole de financement général».)

Le protocole de financement général n'est pas le seul mécanisme dont dispose la SEE pour financer les ventes de biens d'équipement et de services à la Chine. Au cours de ces derniers mois, la SEE a également signé plusieurs lignes de crédit avec diverses banques qui sont actives dans la région de l'Asie et du Pacifique. Au nombre de ces banques, on retrouve la Banque Royale du Canada (Asie) Limitée, la Banque de Montréal (Asie) Limitée, la Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée, la Toronto Dominion (Asie du Sud-Est) Limitée, de Singapour, ainsi que la Natcan Finance (Asia) Ltd. et la Wardley Ltd./Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, à Hong Kong. Aux termes de ces mécanismes, les banques pourront rétrocéder des fonds à taux fixe de la SEE à des emprunteurs dans les pays qu'elles auront elles-mêmes choisis. Pour toutes ces banques, la Chine est un marché cible et plusieurs d'entre elles sont représentées à Pékin. (voir «Lignes de crédit régionales . . .», en page 9.)

Services d'assurance à l'exportation de la SEE destinés à la Chine

Outre les services de financement à l'exportation de la SEE, les exportateurs et les investisseurs qui font affaire avec la Chine peuvent bénéficier de toutes la gamme des services d'assurances et de garanties de la SEE.

L'assurance-crédit couvre les pertes dues à l'insolvabilité ou au défaut de paiement prolongé de l'acheteur, la résiliation du contrat ou le refus de prendre livraison des marchandises par l'acheteur et certains risques politiques tels que la guerre, l'annulation des permis d'exportation ou d'importation et le blocage des fonds. L'assurance-caution de soumission et de bonne fin protège l'exportateur contre un appel abusif ou inévitable par l'acheteur d'une soumission, d'un paiement anticipé et de cautions de bonne fin. Les garanties-opérations individuelles et les garanties-cautions de bonne fin et de soumission de la SEE aident également l'exportateur à financer ses opérations. Tous ces programmes visent les exportations de produits canadiens.

Vu l'importance de l'investissement étranger dans le programme d'expansion économique de la Chine, les sociétés canadiennes qui envisagent d'exporter dans ce pays peuvent être intéressées par l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE qui protège l'exportateur contre les risques d'inconvertibilité, d'expropriation, de guerre ou d'insurrection associés aux investissements dans l'entreprise étrangère. Cette assurance couvre presque tous les droits que l'exportateur peut acquérir au sein de l'entreprise étrangère, notamment ceux touchant la participation au capital, les prêts, les contrats de gestion, les redevances, et les accords de licences. L'investissement peut se faire sous la forme d'un versement comptant, d'une contribution en nature ou moyennant une garantie financière.

Nous encourageons les exportateurs canadiens à communiquer avec la SEE dès le début de leurs négociations commerciales avec les acheteurs chinois, en vue de vérifier la disponibilité et les modalités de financement ou d'assurance des divers programmes offerts par la SEE. Pour plus de renseignements sur la Chine, veuillez communiquer avec M. Eric Siegel, directeur du Bureau de l'Asie du Nord, avec un membre de son personnel au siège social de la Société ou avec la succursale régionale de la SEE avec laquelle vous faites affaire. Veuillez également vous reporter à la «Liste de contacts avec la Chine», en page 8.

Comment bénéficier du Protocole de financement général

Les activités de financement à l'exportation de la SEE en République populaire de Chine sont régies par le protocole de financement général de 2 milliards de dollars qui a été signé le 1er octobre 1984 avec la Banque de Chine. Ce protocole, qui sera en vigueur pendant quatre ans, sert de cadre de référence aux relations entre la Banque et la SEE. Aux termes du protocole, la SEE offre deux mécanismes de financement :

1. Le *Crédit acheteur*, au moyen duquel la Banque de Chine peut emprunter des fonds de la SEE et les rétrocéder à des acheteurs en Chine relativement aux contrats commerciaux admissibles portant sur l'achat de biens et services canadiens. La SEE finance jusqu'à 85 % du prix contractuel des biens d'équipement et services canadiens, à des taux d'intérêt fixes et flottants, en dollars canadiens ou américains ou dans d'autres devises que la Banque de Chine peut demander et que la SEE doit approuver. Le prêt est remboursable en versements semestriels sur une période déterminée par la SEE, mais ne devant pas dépasser 10 ans.

2. Le *Crédit fournisseur*, au moyen duquel les exportateurs canadiens offrent des modalités de paiement différé à des acheteurs en Chine en vendant à la SEE les billets à ordre émis par les acheteurs. La Banque de Chine doit cependant garantir ces billets.

Même si la question du financement n'est pas abordée avec l'acheteur au moment des négociations commerciales et techniques, nous recommandons aux exportateurs canadiens d'informer la SEE d'une vente éventuelle aussitôt que possible. Lorsqu'ils présentent une demande de financement à la SEE, les exportateurs devraient fournir au directeur du Bureau de l'Asie du Nord de la SEE, à Ottawa, les données suivantes :

- une description de l'opération
- une déclaration de teneur canadienne dûment remplie, plus une formule de ventilation estimative s'il s'agit de services d'ingénierie, d'approvisionnement, de construction et de gestion de projets
- des preuves de la compétence de l'exportateur
- une copie de l'offre commerciale faite à l'acheteur, le cas échéant.

La SEE communiquera aux exportateurs les modalités de financement offertes aux termes du protocole, y compris le montant de la commission d'encours et des autres frais exigés par la SEE, qui sont à la charge des exportateurs. Si les opérations envisagées répondent aux critères habituels de financement à l'exportation de la SEE, cette dernière peut envoyer une lettre d'admissibilité aux exportateurs, leur indiquant qu'elle est prête à envisager les opérations dans le cadre du protocole. Les exportateurs peuvent alors demander aux acheteurs de vérifier auprès de la Banque de Chine si les opérations envisagées répondent à ses critères. Si la Banque désire recourir au financement de la SEE, elle précisera aux acheteurs qu'ils doivent demander aux exportateurs canadiens de soumettre à la SEE une ébauche du contrat proposé, ainsi qu'une demande d'approbation du contrat aux fins du financement.

Lorsqu'elle aura approuvé le contrat, la SEE préparera une lettre de financement précisant les modalités selon lesquelles elle est prête à financer le contrat. Les exportateurs seront consultés en ce qui

entreprises devront envoyer des experts techniques pour négocier des soumissions individuelles, ce qui ajoutera aux frais. Selon notre expérience, la signature du premier contrat peut prendre de six mois à cinq ans.

En outre, les entreprises canadiennes doivent se rendre compte qu'elles ne sont pas les seules à convoiter ce marché. La concurrence des sociétés japonaises, européennes et américaines—qui ont misé à long terme sur ce marché—y est très féroce. Le degré de concurrence se traduit d'ailleurs dans les soumissions et les marges bénéficiaires.

Présence de la SEE en Chine

L'engagement de la SEE en Chine se fonde sur ses relations avec la Banque de Chine, une institution financière se spécialisant dans les opérations bancaires internationales et offrant une vaste gamme de services bancaires. En vue d'appuyer la vente de biens et de services canadiens, la SEE a aménagé, en avril 1979, une ligne de crédit de 2 milliards de dollars avec la Banque de Chine. À l'expiration de cette ligne de crédit, le 21 août 1984, la SEE avait effectué ou consenti des affectations d'une valeur approximative de 34,5 millions de dollars à l'appui d'exportations canadiennes de broyeurs, de réseaux nationaux de télécommunications par satellite et d'équipement pour sous-stations électriques.

Depuis 1979, et en particulier depuis que la Chine a annoncé son sixième Plan quinquennal à la fin de 1982, la SEE a pris de nombreuses initiatives visant à renforcer ses liens avec le gouvernement chinois. En mai 1982, des représentants de la SEE sont allés rencontrer les dirigeants de la Banque de Chine au moment même où la Chine établissait ses priorités et était à la veille de déposer ses plans officiels.

Vers la mi-1983, prévoyant que les activités commerciales continueraient sur leur lancée, des représentants de la SEE sont retournés en Chine pour y rencontrer les dirigeants de la Banque de Chine, des principaux ministères et des organismes apparentés. Cette visite avait surtout pour but de les sensibiliser aux entreprises canadiennes dont nous savions qu'elles cherchaient à s'implanter en Chine, et de souligner la grande importance que la SEE accorde au développement de ses relations financières à long terme avec ce pays.

En décembre 1983, grâce aux bonnes relations qu'elle a entretenues avec la Banque de Chine, la SEE a eu l'avantage de diriger une mission gouvernementale plus importante en Chine, qui comprenait des représentants du ministère des Affaires extérieures, du ministère des Finances, du ministère de l'Expansion industrielle régionale, de la Corporation Commerciale Canadienne et de l'Agence canadienne de développement international. Cette mission s'est concentrée sur les possibilités de participation canadienne dans les secteurs industriels prioritaires. Après avoir identifié de nombreux débouchés, les membres de la mission ont formé un petit groupe de travail informel, dirigé par le ministère des Affaires extérieures, pour mieux coordonner les efforts d'un point de vue gouvernemental. Ce groupe de travail s'est efforcé de tenir les délégués commerciaux des provinces au courant des projets d'intérêt commun, et de s'adjoindre leur collaboration.

Cette mission de décembre à peine rentrée, ce fut au tour du Premier ministre chinois, M. Zhao Zhiyang, de venir au Canada en janvier 1984 pour y discuter de questions commerciales. C'est en fait pendant sa visite que la société Spar Aérospatiale Limitée a décroché les contrats relatifs à la vente d'équipement destiné au réseau national de télécommunications par satellite, pour lesquels un montage financier de la SEE avait été signé. À la même occasion, la SEE a signé un accord bilatéral d'assurance-investissement à l'étranger avec la Chine.

Le 1er février 1984, afin de mieux profiter des nombreux débouchés à l'exportation offerts par la Chine et les autres marchés voisins, la SEE a créé le Bureau de l'Asie du Nord qui est chargé de toutes les opérations de financement à l'exportation en Chine, en Corée du Sud, au Japon, à Hong Kong, à Taiwan et à Macao. Jusqu'à présent, la plupart des activités de financement à l'exportation de ce bureau se sont concentrées sur la Chine.

À la suite des nombreuses initiatives qu'elle a prises ces deux dernières années et compte tenu du vif intérêt manifesté par le milieu canadien de l'exportation, la SEE estime qu'elle est fort bien représentée sur le marché chinois pour y appuyer les exportations canadiennes de biens d'équipement et de services.

Mécanismes de financement à l'exportation de la SEE en Chine

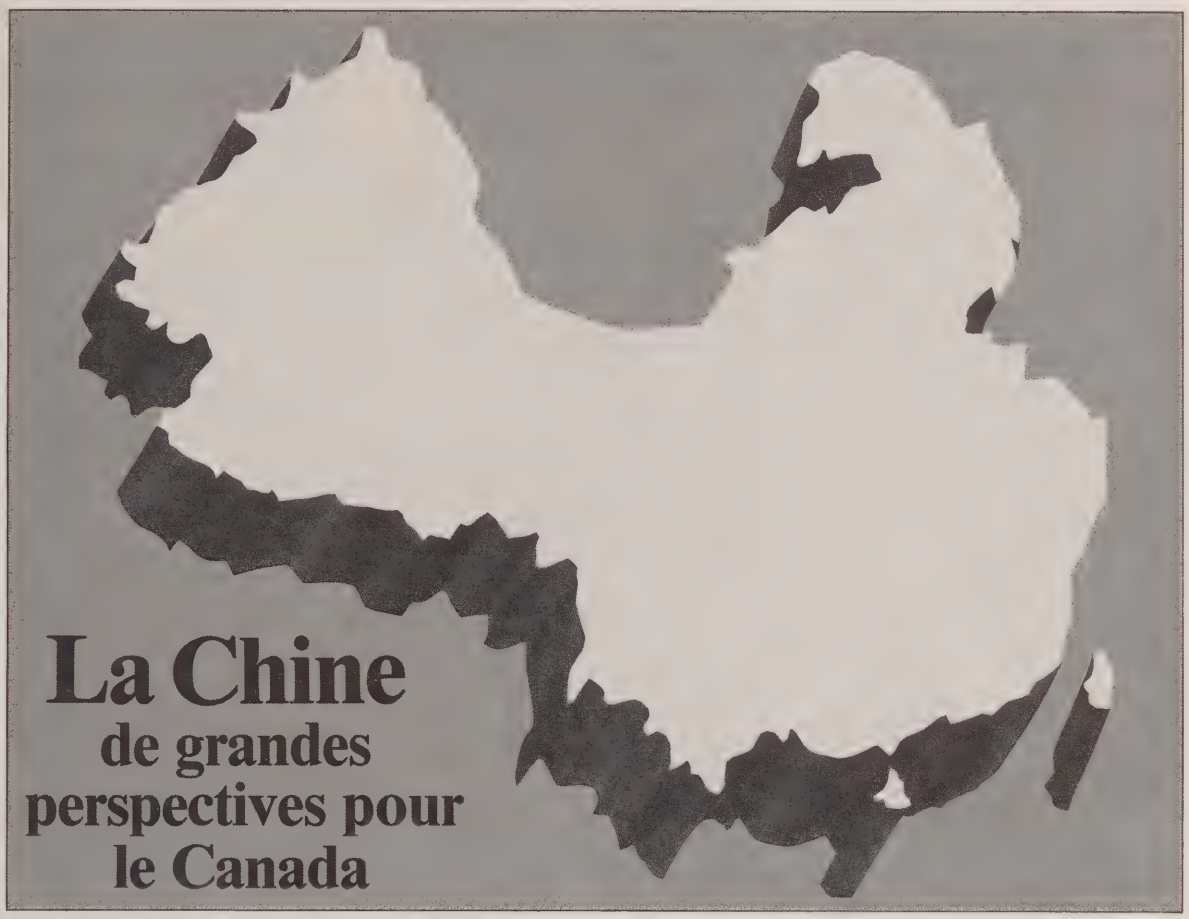
Parmi les priorités de la SEE en Chine au cours des derniers mois, citons la négociation et la signature d'un protocole de financement général de 2 milliards de dollars avec la Banque de Chine, protocole qui remplace la ligne de crédit précédente venue à expiration en août 1984. Ce protocole, qui sert de cadre de référence pour les activités de la SEE en Chine, a été signé le 1er octobre 1984 en vue de l'approbation de contrats de financement pendant une période de quatre ans. Aux termes de ce protocole, la SEE offre du financement selon deux méthodes de base :

1. Prêts directs à la Banque de Chine

La Banque de Chine peut emprunter des fonds de la SEE pour le compte de l'acheteur ou avec l'intention de les lui rétrocéder. La SEE offre du financement jusqu'à 85 % du prix contractuel des biens d'équipement et des services canadiens, à des taux d'intérêt fixes ou flottants établis en dollars canadiens, américains ou dans toute autre devise que la Banque de Chine demandera et que la



Le 1er octobre dernier avait lieu dans la Salle du Conseil de la SEE, à Ottawa, la signature d'un protocole général de financement d'une valeur de 2 milliards de dollars entre la Chine et le Canada. Participaient à la cérémonie de signature, de gauche à droite (assis) : M. Jin Deqin, président de la Banque de Chine, et M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE. L'honorable Joe Clark, secrétaire d'État aux Affaires extérieures, assistait également à la cérémonie. Debout : M. Eric Siegel, directeur de notre Bureau de l'Asie du Nord.



La Chine
de grandes perspectives pour le Canada

En novembre 1982, la Chine, par suite de l'adoption et de la promulgation de son sixième Plan quinquennal, est sortie de sa période de normalisation de trois ans qu'elle s'était imposée. En gros, les Chinois se concentreront sur l'aménagement d'infrastructures dans le secteur de l'énergie et des transports pendant les années 1980, pour assurer une expansion économique durable dans les années 1990. Ils s'emploieront également à moderniser leurs industries, dans le but d'accroître la productivité. Les secteurs de l'économie chinoise qui offrent à l'heure actuelle les meilleurs débouchés à l'exportation pour les sociétés canadiennes sont la production et le transport d'énergie, le transport des marchandises, les télécommunications et l'électronique, la technologie aéronautique, les produits chimiques et pétrochimiques, les produits forestiers ainsi que le conditionnement des aliments.

La Chine sait qu'elle devra obtenir la collaboration de pays étrangers pour atteindre ses objectifs d'expansion économique. Pour réaliser ses buts économiques et industriels fort ambitieux, la Chine devra faire appel à de l'équipement, à des techniques de gestion, à de la technologie et à des capitaux étrangers. En vue de susciter cette collaboration, la Chine cherche à créer un climat permettant aux sociétés étrangères d'acquérir le statut de partenaires commerciaux, et non de simples fournisseurs d'équipement et de services. Depuis quelques années, les Chinois ont adopté des lois et des politiques qui servent de cadre de référence pour les activités des entreprises étrangères en Chine. Citons, notamment, les lois touchant les entreprises en participation au capital, la fiscalité des sociétés étrangères en Chine et l'homologation des brevets. La SEE a été informée de la préparation de nouvelles lois concernant les entreprises en participation qui travaillent à contrat et les entreprises faisant affaire en Chine qui appartiennent exclusivement à des étrangers.

Ces nouvelles lois reflètent bien la nouvelle orientation commerciale de la Chine. Il existe des débouchés pour l'approvisionnement d'équipement, mais les exportateurs intéressés à pressentir un grand nombre d'acheteurs chinois éventuels devront envisager un transfert de technologie, que ce soit par l'entremise d'entreprises en participation ou autrement.

La SEE estime que la Chine est un marché important et très prometteur. Comme dans tout nouveau marché, il importe que les acheteurs et les fournisseurs se familiarisent avec les compétences et les besoins respectifs de chacun. En raison de leur absence prolongée du marché international, les Chinois se montrent fort sélectifs dans le choix des sociétés avec lesquelles ils veulent faire affaire. Les entreprises canadiennes désireuses d'établir des liens à long terme avec les acheteurs chinois doivent sérieusement songer à se faire représenter sur ce marché, ce qui peut se révéler assez onéreux.

Une fois représentées en Chine, ces entreprises peuvent s'attendre à quelques années difficiles. Il leur faudra du temps et de la patience pour créer et consolider des liens avec des acheteurs chinois et des organismes d'achat gouvernementaux. Les exportateurs ne doivent pas oublier l'aide que peuvent leur apporter les représentants de l'Ambassade de Chine à Ottawa et à Vancouver. Même si elles ont établi une représentation permanente, les

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sinistres réglés

La SEE a réglé des sinistres d'une valeur totale de 1,7 million de dollars au cours du troisième trimestre de 1984, par rapport à 5,9 millions au cours de la même période en 1983.

Deux tiers des sinistres étaient attribuables à une carence de l'acheteur étranger, tandis que le reste découlait de problèmes d'insolvabilité, de transferts de fonds et d'ordre politique.

La répartition géographique des sinistres réglés était la suivante : onze aux Caraïbes et en Amérique centrale; six en Amérique du Sud; trois en Europe; un en Afrique, et dix-neuf aux États-Unis.

Les sinistres réglés visaient des articles en cuir, du papier journal, du mobilier, du matériel agricole, des vestes en raton laveur, de la pâte blanchie au bisulphite, des bétonnières, des compacteurs vibrants, des coffrages en aluminium, des bas de laines, des matériaux de construction, des formulaires commerciaux, des pièces de ciment hydraulique pré-mélangé, des moissonneuses-batteuses, du hareng mariné, des services d'ingénierie, des vêtements, des câbles d'acier, des montures de lunettes et des feuillards de cuivre et de laiton.

Approbations du Conseil

À sa réunion de septembre, le Conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 142,7 millions de dollars, destinées à huit pays.

Si ces opérations sont menées à bien, les ventes à l'exportation correspondantes créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 4 500 années-personnes au Canada et intéresseront 76 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur des ventes de biens et de services destinés aux projets suivants : construction d'immeubles; avion, pièces de rechange et services connexes; contrat de service pour la remise à neuf d'un avion; bloc de traitement du cancer au Cobalt 60; camions tous terrains; bétail d'élevage; régulateurs de pression de chaudière; canalisations et accessoires pour un projet d'approvisionnement en eau, et équipement et services pour une usine de pâte.

À sa réunion d'octobre, le Conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 346,1 millions de dollars, destinées à neuf pays.

Si ces opérations sont menées à bien, les ventes à l'exportation correspondantes créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 9 450 années-personnes au Canada et intéresseront 184 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur la vente des biens et des services suivants : génératrices, équipement auxiliaire, ponts-roulants et services; simulateurs de vol; camion; services d'aide technique; ambulances; camions de pompiers, pièces de rechange et équipement connexe; équipement de stations terrestres et services; moteurs d'hélicoptères; robinetterie nucléaire; bétail d'élevage; camions tous terrains; équipement numérique de télécommunications et services d'ingénierie connexes, y compris l'installation.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances, des garanties et du financement à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement

La SEE a signé récemment six accords de financement en vue d'appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à la Chine, la Tchécoslovaquie, la République du Gabon, la Hongrie, la Thaïlande et la Yougoslavie. Il s'agit :

- d'un protocole de financement général de 2 milliards de dollars américains avec la Banque de Chine, en vue d'appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à la République populaire de Chine (voir l'article «Comment bénéficier . . .» en page 5.)
- d'un accord de financement d'une valeur de 23,4 millions de dollars américains en vue d'appuyer la vente de 8 locomotives, 12 moteurs diesel et de pièces de rechange par Bombardier Inc., ainsi que la fourniture de services de formation et

Suite à la page 13

Réévaluation annuelle de la commission d'encours

La Société vient de terminer sa réévaluation annuelle de la commission d'encours. Cette réévaluation, dont le but est de s'assurer de la pertinence du barème de la commission d'encours par rapport à la gamme des risques de non-remboursement et des frais comparables perçus par d'autres organismes de crédit à l'exportation, a donné lieu à certaines modifications qui prendront effet le 1er janvier 1985.

Instituée par la Société en janvier 1983, la commission d'encours couvre les risques assumés par les prêteurs en cas de non-remboursement des prêts. Ces risques de non-remboursement, qui sont à la fois de nature politique et commerciale, s'apparentent aux risques couverts par d'autres services d'assurance-crédit à l'exportation pour lesquels les exportateurs versent des primes d'assurance. La commission d'encours est à la charge de l'exportateur et fait donc partie intégrante des frais inhérents à ses activités commerciales. La commission varie en fonction de la catégorie du pays, de la qualité de l'emprunteur (souverain ou commercial) et de la durée des risques.

Les redressements effectués au barème de la commission d'encours entraîneront une augmentation des frais pour les opérations assorties de longues échéances et conclues dans des pays où les risques sont plus élevés. Ces redressements ne s'appliquent pas aux pays où les risques sont faibles, ni aux opérations à moyen terme dans toutes les catégories de risques. La commission d'encours de la SEE augmentera de 6 % en moyenne en 1985.

Cette augmentation est comparable à celle que les organismes de crédit à l'exportation d'autres pays ont instituée pour des frais similaires. Par exemple, en juillet dernier, l'Export Credit Guarantee Department (ECGD) du Royaume-Uni a majoré toutes les couvertures de 5 % et

Suite à la page 9

Nouvelle adresse de la SEE

En janvier 1985, le siège social de la Société pour l'expansion des exportations déménagera à l'adresse suivante :

151, rue O'Connor
Case postale 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

N° de tél. : (613) 598-2500

ACTUALITÉS DE LA SEE

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers.

décembre 1984



La Chine veut faire affaire avec le Canada—voilà un des messages transmis en octobre aux milieux d'affaires de tout le Canada par une délégation chinoise composée de représentants de plusieurs ministères. À la suite de l'expansion constante de son économie au cours des dernières années, la Chine accentue ses relations commerciales avec l'étranger. Cette initiative pourrait se traduire par des débouchés pour les fournisseurs canadiens concurrentiels, avec l'aide de la SEE.

Voir les articles commençant en page 3.

La SEE vient de terminer la réévaluation annuelle de sa commission d'encours.

Voir l'article à ce sujet en p. 2.

Dans ce numéro

Nouveau ministre du Commerce extérieur 10

Divers marchés des capitaux accueillent la SEE 11

Signature d'une garantie de 100 millions 11

En plus . . . 12

Le Canada et les Bahamas signent un accord 12

Nouvelles lignes de crédit 13

Noms et adresses utiles aux exportateurs 14

Government Publications

EDC TODAY

e Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. February 1985

CA1
TI86
-E21



You don't have to go far to increase your exports or to begin exporting; just south of the border is a huge market, more than 10 times the size of Canada's.

It's worth a closer look!

See "Export financing south of the border," which begins on page 3.

Appointments at EDC's executive level were recently announced by the corporation's president, Sylvain Cloutier. (See page 9.)

The federal government's recently released Consultation Paper on Export Financing addresses a number of issues that require consideration by the Canadian exporting community. (See page 10.)

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5
311280

Canada Post Canada Postage paid
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 6 times a year, by Communications Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Board approvals for November

EDC's Board of Directors, at its November meeting, approved export insurance, guarantee, and financing transactions supporting potential export sales of US$ 303.5 million to 10 countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 7,750 person-years of employment in Canada and will involve 120 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve sales of boiler components and services; aircraft; road graders; telephone cabling machinery; injection molding equipment; breeding cattle; a double C-frame 36-foot press; grinding mills with electric motors; a flight simulator; a nuclear mechano-electronics laboratory; the design, construction, and implementation of an urban transportation system; and the installation, testing, and operation of a spectrum management system.

Details of the transactions and the names of Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee, and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

The Board of Directors did not meet in December.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed 13 financing agreements to support the sale of Canadian capital goods and services to the Soviet Union, Malaysia, the United States, The Republic of Ecuador, France, the People's Republic of China, the German Democratic Republic, Israel, Colombia, Morocco, and Hungary.

• A Can.$ 30.6-million financing agreement was signed which will support a sale by Foremost Industries Ltd., of Calgary, to the Soviet Union; the sale involves the supply of 50 Husky 8G tracked firefighting vehicles, spares, and related parts to Avtopromimport, a foreign trade organization.

• EDC and the Canadian International Development Agency (CIDA) signed financing agreements with the Government of Malaysia, represented by the Ministry of Finance. EDC has agreed to a US$ 30.0-million buyer credit protocol to facilitate the purchase of Canadian goods and services. The protocol will be available to assist Canadian exporters pursuing transactions in any sector of the Malaysian economy. CIDA has agreed to a Can.$ 9.5-million general purpose line of credit; the proceeds of the line of credit are to be used to finance the costs for purchase in Canada of services and machinery, equipment, spare parts, associated services, and related training to meet the priority development needs of Malaysia and will be available, but not exclusively used for, parallel financing with funds provided by EDC or other sources. Canadian exporters interested in taking advantage of these facilities should contact EDC or CIDA.

• A Can.$ 19.4-million financing agreement was signed to support the sale, by Pirelli Cables Inc. of Saint-Jean-sur-Richelieu, Quebec, to the United States. The sale involves the supply of fibre optic cable to LCI Communications Inc. of Worthington, Ohio, for a telecommunications network.

• The National Bank of Canada (NBC) and EDC have signed two financing agreements totalling US$ 10.1 million to support sales by the Canadian Commercial Corporation (CCC) to The Republic of Ecuador. EDC is lending US$ 8.596 million and the NBC, US$ 1.517 million to support sales of teaching aid equipment and related services by Lab-Volt Ltd., of Montreal, to two agencies of the Government of Ecuador—Direccion Nacional de Construcciones Escolares (DINACE), the school construction and buying arm of the Ministry of Education, and Servicio Ecuatoriano de Capacitacion Profesional (SECAP), an agency of the Ministry of Labor.

• A US$ 10-million supplier credit protocol was signed by EDC and Crédit Lyonnais of Paris, France, to assist Canadian exporters competing for sales in 23 countries of Western Europe. The protocol provides a framework under which EDC will purchase promissory notes that Canadian exporters have received in payment for sales of capital goods and services to European buyers. The notes will be guaranteed by Crédit Lyonnais.

• Three allocations, totalling Can.$ 8.14 million, under credit facilities with the Bank of China have been signed to support sales to China, by two Quebec exporters. Two allocations, totalling Can.$ 4.65 million support sales of shunt reactors, current transformers, and capacitive voltage transformers by ASEA Inc. of Montreal, Quebec; the third allocation of Can.$ 3.49 million supports a sale of circuit breakers by Cegelec Industrie Inc. of Laprairie, Quebec.

• A US$ 5-million line of credit agreement was signed with Deutsche Aussenhandelsbank Aktiengesellschaft (DABANK) of East Berlin to support sales of Canadian capital goods and services to the German Democratic Republic (G.D.R.). A trade agreement

Continued on page 11

In this issue

Premium review means savings for exporters	10
EDC hosts investors' luncheon	10
New lines of credit	11
Contact list for exporters	12

We've moved

The Export Development Corporation's head office address is as follows:

151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500

Export financing south of the border

Referred to as "the greatest market on earth" in the February 1984 issue of *Canadian Business*, the U.S. has traditionally accounted for the major portion of total Canadian export trade. It's a tradition that's expected to continue.

What makes the U.S. market so attractive? For starters, it's huge—more than 10 times the size of ours. Its proximity as well as the lack of language barriers makes it attractive as does the fact that we have similar business and legal practices, similar organizational structures and business philosophy, similar financial institutions, and a similar cultural background—it's familiar territory.

Add to this the wealth of information sources and resources that Canadian exporters have at hand and you get a good idea of why the U.S. market holds so much appeal. For example, there are currently 36 Canadian trade commissioners located in 14 consulates across the U.S. (see boxed item), and the governments of Alberta, Saskatchewan, Ontario, and Quebec have trade offices in several U.S. centres. As well, External Affairs participates in a host of trade shows and fairs at which are featured Canadian products and companies. All are geared to promoting Canadian sales to the U.S., to providing Canadian exporters with all the information and help necessary to making a sale.

That's not to say it's an 'easy' market to break into or to stay in: it's one of the most competitive markets in the world. You're on the right track, though, if you're prepared to research the market and follow-up on marketing efforts; to market your goods and/or services tenaciously; and to provide efficient and responsive after-sale service.

So you've done your homework; you have a potential American buyer who's very interested in what you're selling *but* you've got competition from the U.S. or a third country, competition that's either offering or has the capability to offer financing to support *its* bid proposal. You remember that EDC offers a number of programs that could help you be competitive, that could help you clinch the deal. You pick up the phone and the exporter/EDC relationship begins.

What can EDC offer?

To begin with, EDC can put its experience in the American market to work for you. The corporation has been providing insurance facilities to support exports to the U.S. since 1967. Additionally, since 1978, EDC has signed financing agreements totalling $1.6 billion in support of exports, ranging from "off-the-shelf" products to greenfield site projects, to the U.S.

We know that it's a market noted for the sophistication of its financial personnel, that transactions are consummated quickly, that buyers/borrowers are always interested in pursuing new sources of financing, and that usually an export transaction is often part of a more complex project that requires a sophisticated financing structure supported by a complex security arrangement/package. As such, we work with a wide range of financial concepts in order to help you be competitive; we're flexible and innovative in assessing transactions in order to structure a deal that will meet the requirements of all parties; and proposals are reviewed and decisions are taken relatively quickly.

Supplier credits/buyer credits

Getting back to your competition, we have a number of programs to help you compete. For small, straightforward transactions, a supplier credit could be considered. A supplier credit involves the purchase, by EDC, of non-recourse promissory notes from the exporter, who has negotiated them with the American buyer. These promissory notes are usually guaranteed by a financial institution or issued by a company which has a first class international credit rating. The advantages of using a supplier credit are numerous and include fast turnaround and simple documentation.

For a transaction that is large, involves complex security structures, and has a prolonged disbursement period, a buyer credit, made directly to your American buyer, could be considered. EDC would negotiate the terms of the agreement and related security documentation directly with your buyer.

If deemed more appropriate to the transaction, a *loan guarantee* could be provided to a bank or other financial institution that is willing to provide a loan to your buyer.

Financing structures

EDC is in constant contact with commercial banks, investment houses, and other financial institutions in the U.S. and Canada in an effort to develop creative financing structures to meet the demands of the sophisticated American marketplace. It should be understood that any financing offered by EDC would be consistent with Canada's international obligations.

EDC's usual financing is in US or Canadian dollars and at a fixed rate of interest. However, we can extend funds at a floating interest rate relative to US or Canadian prime or the London Interbank Offer Rate (LIBOR). As well, EDC can

Continued on page 4

EDC's activities in the U.S.

EDC has financed transactions in the U.S., ranging from "off-the-shelf" products to start-up greenfield site projects in a variety of industries, such as shipping, steel, pulp and paper, transportation, automotive supply, natural gas utilities, telecommunications and the off-shore drilling industry. Additionally, EDC has reviewed applications in the U.S., which have involved automotive, mining and, power generation, as well as transactions in numerous other industries.

More specifically, we've financed projects that include steel mills, pulp and paper mills, rapid transit vehicles, ships, off-shore drilling rigs, flight simulators, aircraft, and fiber optic cable.

The security structure that we've required to secure our financing into the U.S. has varied depending on the nature of the credit risk. Accordingly we've advanced funds for transactions with security structures such as guarantees of acceptable guarantors, i.e., financial institutions, parent companies, etc., asset security, and project risk.

consider providing an option to allow a borrower to convert from a floating to a fixed interest rate within a defined period of time. EDC will also consider extending loans in a third currency or in multiple currencies.

EDC's financing can be part of a more complex financing structure. For example, our financing could be part of a package, including an interest rate or currency swap, or EDC could be the lender to the lessor in a leveraged lease.

EDC's criteria and information requirements

For EDC to consider providing financing to support your export sale to the U.S., the following criteria must be met: your product must, of course, qualify for support; EDC must be satisfied with your financial and technical capability; your buyer must be creditworthy; the security offered must be acceptable; we will want financial justification for the credit terms requested; and the Canadian content of the product must be maximized.

Since your American buyer/borrower is typically a commercial credit risk as opposed to a sovereign credit risk, a security structure acceptable to EDC must be developed. EDC usually works very closely with your buyer, your buyer's commercial lenders, and often your buyer's financial advisors in order to develop an acceptable security structure. Consequently, so that your transaction's timing requirements can be met, you are urged to contact EDC as soon as possible if there is a possibility that our financing may be of assistance.

In addition to the information that EDC will require in order that our criteria, mentioned earlier, is met, it would be very helpful if you could obtain all information possible regarding your competition or potential competition, particularly with respect to any financing your competition is offering or could potentially offer. Of great assistance in processing your application would be who your competition is; the country from which your competition is quoting; details regarding the interest rate, repayment terms, and the amount of financing offered by your competition; the security being requested; and whether the financing package includes official export credit support from the government of your competitor's country. We realize that obtaining this type of information can be difficult; EDC will use its own information sources to assist in generating information regarding the financing support your competition may have available.

EDC has two pamphlets available that explain in much more detail our criteria for export financing services and the information required in an application for export financing. Both are available from Communications Services at the corporation's head office or from our regional offices.

EDC's Export Insurance Services

All of EDC's insurance and guarantee services are open to exporters doing business in the U.S.

Credit insurance covers the loss through the insolvency or protracted default in payment by the buyer, and termination of the contract or repudiation of the goods by the buyer, and certain political risks. Bid and Performance Security Insurance provides protection against wrongful call, or a call not avoidable by the exporter, of bid, advance payment, and performance bonds. EDC's Specific Transaction Guarantees and Bid and Performance Security Guarantees can also be utilized to enhance an exporter's ability to finance the transactions. For more information on our insurance and guarantee services, contact any of our region offices.



Commercial and cultural similarities between Canada and the U.S., a stable political environment, and effective communications systems make doing business south of the border a very attractive proposition. Just keep in mind that in order to ensure that your buyer's timing requirements are met and that the appropriate financing and security structures are developed, you should contact EDC as soon as there is any possibility that our financing may be of assistance.

Canada's trade commissioners at your service

If you're new to exporting to the U.S., perhaps your first step should be to contact the Canadian Consulate General in the area to which you'd like to export and talk to one of the trade commissioners; the scope of services they offer is fairly comprehensive. As noted in *Canadian Business* (February 1984), "they know their markets and the products and services that are likely to sell now and in the future. They'll get you together with agents and distributors and identify direct sales prospects as well. They'll also set you up at trade shows. . . They'll even bring your customers to Canada for a closer look at your productive capability."

To get the ball rolling, you'll have to provide relevant information such as a summary of your company, precise descriptions of your products, important selling features, copies of your sales brochures.

With this in hand, the trade commissioner can assist you in determining, for example, whether your type of product is already supplied by local producers, importers, or both; import policies; shipping, storage, and brokerage facilities; and business and market conditions.

Once you've completed your marketing plans, the trade commissioner can help you market your product by contacting local agents or distributors to assess their interest in carrying your product; recommending suitable agents; supplying credit and other business information of these local firms or agents; or advising you of direct sales prospects.

When you make a sales visit, you should advise the trade commissioner well in advance: business appointments can be arranged for you and, if necessary, your mail and messages can be directed to the consulate.

The extent to which trade commissioners can help depends greatly on the amount of information that you provide. It's important that you keep the trade commissioner informed of your activities in the market; plans for future development; advance notice of sales visits; and any product or company information that could have a bearing on export sales.

If you don't want to take the word of the many successful Canadian exporters who have benefited from the services provided by the trade commissioners, find out for yourself—they're there to serve you.

Contact List for the United States

Export Development Corporation

Box 655
151 O'Connor St.
Ottawa, Ontario K1P 5T9

North & Central America Division
Kevin O'Brien, Assistant Vice-President
Tel.: (613) 598-2829

U.S.A. & Caribbean Department
Brian Dobson, Manager
Tel.: (613) 598-2819

Department of External Affairs

125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Mr. E.L. Bobinski
Director General
U.S. Trade and Investment
Development Bureau (UTD)
Tel.: (613) 993-5725

Canadian Embassy and Consulates

Washington

Canadian Embassy
1746 Massachusetts Ave., N.W.
Washington, D.C. 20036-1985
Cable: CANADIAN WASHINGTON
Tel.: (202) 785-1400
Telex: 0089664 (DOMCAN A WSH)

The Trade Promotion and Market Access Section is located at the following address:
Sheridan Circle Chancery
of the Canadian Embassy
2450 Massachusetts Ave., N.W.
Washington, D.C. 20008-2881
Tel.: (202) 483-5505
Telex: 0089664 (DOMCAN A WSH)

This section is responsible for trade promotion with U.S. government civil and defence agencies. All other trade promotion inquiries, relating to the Washington D.C. area, should be directed to the consulate in Philadelphia.

Atlanta

Canadian Consulate General
400 South Omni International
Atlanta, Georgia 30303
Tel.: (404) 577-6810
Telex: 00542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North and South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, U.S. Virgin Islands

Boston

Canadian Consulate General
500 Boylston St.
Boston, Massachusetts 02116-3775
Tel.: (617) 262-3760
Telex: 94-0625 (DOMCAN BSN)
Territory: Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont

Buffalo

Canadian Consulate General
Suite 3550
One Marine Midland Center
Buffalo, New York 14203-2884
Tel.: (716) 852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central, and Upstate New York

Chicago

Canadian Consulate General
12th Floor
310 South Michigan Ave.
Chicago, Illinois 60604-4295
Cable: DOMCAN CHICAGO
Tel.: (312) 427-1031
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin, the quad-city region of Iowa, and Kansas City, Kansas

Cleveland

Canadian Consulate General
Illuminating Building
Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel.: (216) 771-0150
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: Ohio, Kentucky, West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas

Canadian Consulate General
Suite 1700, St. Paul Tower
750 N. St. Paul St.
Dallas, Texas
75201-3281 (registered mail)
75201-9990 (business reply)
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel.: (214) 922-9806
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: Texas, Arkansas, Kansas (excluding Kansas City), Louisiana, New Mexico, and Oklahoma

Detroit

Canadian Consulate General
1920 First Federal Building
1001 Woodward Ave.
Detroit, Michigan 48226-1966
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel.: (313) 965-2811
Telex: 23-0715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, Ohio, and the States of Michigan and Indiana

Houston

Canadian Government Trade Officer
Suite 301
3935 Westheimer Rd.
Houston, Texas 77027
Tel.: (713) 627-7433

Los Angeles

Canadian Consulate General
510 West Sixth St.
Los Angeles, California 90014-1377
Tel.: (213) 627-9511
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: Arizona, California (10 southern counties), Clark County in Nevada

Minneapolis

Canadian Consulate General
15 South Fifth St.
Minneapolis, Minnesota 55402-1078
Tel.: (612) 333-4641
Telex: 00290229 (DOMCAN MPS)
Territory: Iowa, Nebraska, Minnesota, North and South Dakota, and Montana

New York

Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, New York 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel.: (212) 586-2400
Night line: (212) 586-2407
Telex: 00126242 (DOMCAN NYK)
Territory: Connecticut, New Jersey (12 northern counties), southern New York

Philadelphia

Canadian Consulate General
Suite 1620, 3 Parkway
Philadelphia, Pennsylvania 19102
Cable: CANADIAN PHILADELPHIA
Tel.: (215) 561-1750
Telex: 00845266 (DOMCAN PHA)
Territory: Delaware, Maryland, New Jersey (nine southern counties), eastern Pennsylvania, Virginia, District of Columbia

San Francisco

Canadian Consulate General
One Maritime Plaza
Suite 1100
Alcoa Building
Golden Gateway Center
San Francisco, California 94111-3468
Tel.: (415) 981-2670
Telex: 0034321 (DOMCAN SFO)
Territory: California (except for the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (with the exception of Clark County), Utah, and Wyoming

Seattle

Canadian Consulate General
412 Plaza 600
Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel.: (206) 223-1777
Telex: 032-8762 (DOMCAN SEA)
Territory: Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Continued on next page

Provincial Government US Trade Offices

Atlanta
Government of Ontario
Canada
Suite 501
Peachtree Center
Harris Tower
233 Peachtree St. N.E.
Atlanta, Georgia 30303
Tel.: (404) 681-1524
Telex: 542665

Boston
Government of Ontario
Canada
Suite 4066
Prudential Tower
800 Boylston St.
Boston, Massachusetts 02199
Tel.: (617) 266-7172

Chicago
Government of Ontario
Canada
Suite 1806
208 South LaSalle St.
Chicago, Illinois 60604
Tel.: (312) 782-8688
Telex: 206084

Dallas
Government of Ontario
Canada
Suite 835
14901 Quorum Dr.
Dallas, Texas 75240
Tel.: (214) 386-8071
Telex: 791716

Los Angeles
Government of Ontario
Canada
Suite 1420
700 South Flower St.
Los Angeles, California 90017
Tel.: (213) 622-4302
Telex: 181006

New York
Government of Ontario
Canada
Suite 2800
800 Third Ave.
New York, New York 10022
Tel.: (212) 308-1616
Telex: 640501

Philadelphia
Government of Ontario
Canada
Pennwalt Building
3 Parkway
Philadelphia, Pennsylvania 19102

San Francisco
Government of Ontario
Canada
Suite 2107
One Embarcadero Center
San Francisco, California 94111
Tel.: (415) 989-0850
Telex: 172048

New York
Agent General—United States
Alberta Government Office
23rd Floor
General Motors Building
767-5th St.
New York, New York 10153
Tel.: (212) 759-2222

Houston
Director
South Western U.S. Trade Office
Alberta Government Office
Room 1425
5444 Westheimer Rd.
Houston, Texas 77056
Tel.: (713) 871-1604

Los Angeles
Director
Western U.S. Operations
Alberta Government Office
Room 703
510 West 6th St.
Los Angeles, California 90014
Tel.: (213) 624-6371

Minot, North Dakota
Saskatchewan Economic Development and Trade
P.O. Box 3067
Minot, North Dakota 58702

Atlanta
Délégation du Québec
Peachtree Center Tower
Suite 1501
230 Peachtree St. N.W.
Atlanta, Georgia 30303
Tel.: (404) 581-0488
Telex: 0054-2689 (GOV. QUE. ATL.)

Boston
Délégation du Québec
4th Floor, 100 Franklin St.
Boston, Massachusetts 02110
Tel.: (617) 426-2660
Telex: 00940683 (QUEBEC BSN)

Chicago
Délégation du Québec
Suite 2052, 35 East Wacker St.
Chicago, Illinois 60601
Tel.: (312) 726-0681
Telex: 0026-4339 (QUEBEC GOV. CGO)

Dallas
Délégation du Québec
World Trade Center
Space 100
2050 Stemmons Freeway
P.O. Box 581038
Dallas, Texas 75258
Tel.: (214) 742-6095
Telex: 0073-0055 (QUETEX DAL)

Los Angeles
Délégation du Québec
Suite 1520
700 South Flower St.
Los Angeles, California 90017
Tel.: (213) 689-4861
Telex: 0067-7620 (QUELA LSA)

New York
Délégation générale du Québec
17 West, 50th St.
Rockefeller Center
New York, New York 10020
Tel.: (212) 397-0200
Telex: 0012-6105 (QUEBEC GOVT NYK)

U.S. Embassy and Consulates

Commercial Section
Embassy of the United States of America
100 Wellington St.
Ottawa, Ontario K1P 5T1
Tel.: (613) 238-5335

American Consulate General
Commercial Services
1199 West Hastings St.
Vancouver, British Columbia V6E 2Y4
Tel.: (604) 685-4311

American Consulate General
Commercial Services
615 MacLeod Trail, S.E.
Calgary, Alberta T2G 4T8
Tel.: (403) 266-8962

American Consulate General
Room 100
6 Donald St.
Winnipeg, Manitoba R3L 0K7
Tel.: (204) 475-3344

American Consulate General
Commercial Services
360 University Ave.
Toronto, Ontario M5G 1S4
Tel.: (416) 595-1700

American Consulate General
Commercial Services
P.O. Box 65
Postal Station Desjardins
Montreal, Quebec H5B 1G1
Tel.: (514) 281-1886

American Consulate General
1 Ste. Genevieve Ave.
Quebec, Quebec G1R 4T9
Tel.: (418) 692-2096

American Consulate General
Suite 910, Cogswell Tower
Scotia Square
Halifax, Nova Scotia B3J 3K1
Tel.: (902) 429-2480

U.S. Sources of Information

The Organization of American States
17th and Constitution Ave. N.W.
Washington, D.C. 20006
Tel.: (202) 789-3000
(U.S. market reports)

The International Trade Administration
Main Commerce Building
Washington, D.C. 20230
Tel.: (202) 377-5087
(U.S. market reports and market information)

Federal Trade Commission
6th St. and Pennsylvania Ave. N.W.
Washington, D.C. 20580
Tel.: (202) 523-3830
(U.S. market reports and market information)

The Department of Commerce
Bureau of the Census
Washington, D.C. 20233
Tel.: (202) 763-5140
(industrial reports and projections)

Bureau of Labor Statistics
441 G St. N.W.
Washington, D.C. 20212
Tel.: (202) 523-1221

in addition . . .

Trade Information Centre relocated

External Affairs has moved its Trade Information Centre to the lobby of its headquarters at 125 Sussex Drive, Ottawa, K1A 0G2. The centre, which provides trade-related information, can be reached 24 hours a day by calling 1-800-267-8376, a toll-free number.

Trade Shows in the U.S.

The following list of trade shows, taking place in the United States in 1985 and into 1986, comes from the U.S. Marketing Division of External Affairs. Please note that the mailing address for all contacts, listed after each event, is as follows:

United States Marketing Division (UTM)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ont. K1A 0G2

K-Design '85
International Show for Ready-To-Assemble Furniture
New York, June 27-30, 1985

This show, the first of its kind in North America, presents knock-down furniture (K-D). Twenty-two Canadian companies, 11 of which were part of the Quebec government's exhibit, participated in the show, held abroad, in 1984.

As was the case with the 1984 show, exhibitors are expected from all parts of the U.S.A., Denmark, France, Spain, Switzerland, West Germany, Hong Kong, Italy, Singapore, Sweden, the Netherlands, and Belgium.

The U.S. represents a very large "ready to assemble furniture" market potential and it is important that Canadian manufacturers be present to show their capabilities in this field and to establish acceptance of Canadian knock-down furniture.

Recruitment commenced on a first come basis in January for space in the 4,000-square-foot Canadian exhibit.

For further information, contact Mrs. J. Butcher, Marketing Officer, (613) 993-5911.

National Home Health Care Expo
Atlanta, Georgia
December 1985

The National Home Health Care Exposition is a well-established trade show and one of the largest in the rapidly growing field of home health care products. The show, held three times a year, is presented in Toronto, Atlanta, and Las Vegas.

The Atlanta show is the major one with 350 exhibitors. Canada first participated in this exposition in November 1984; a total of 114 Canadian companies participated.

In 1985, Canada expects to sponsor a national group of 15 Canadian firms; recruitment commenced on a first come basis in January.

For further information, contact Michel Samson, Marketing Officer, (613) 993-5911.

Upper Midwest Health Conference
Minneapolis, Minnesota
May 8-10, 1985

This three-day event is held conjointly with the Upper Midwest Health Association annual conference. The exhibit is a health equipment trade fair that promotes medical/health care products to the regional market and to a number of centralized purchasing units which buy for hospital systems throughout the U.S.

For last year's show, the Canadian Consulate brought in 20 Canadian firms. For the 1985 show, Canada expects to sponsor a national group of 15 Canadian firms. Recruitment commenced in January.

For further information, contact Michel Samson, Marketing Officer, (613) 993-5911.

National Restaurant Association
McCormick Place, Chicago
May 18-22, 1985

The NRA show continues to be the number 1 show for the food service/lodging industry. Occupying more than 412,000 square feet, and with more than 8,200 exhibitors, the 1984 exhibition attracted 89,000 visitors.

Canada will have a national stand with eight companies participating, reflecting a diverse variety from the food service industry. Recruitment, on a first come basis, commenced in January.

For further information, contact G.D. Patterson, Marketing Officer, (613) 993-5911.

Armed Forces Communications and Electronics Association
39th International Conference and Exhibition
Washington, D.C. Convention Center
June 4-6, 1985

Canada will have a national stand of 24 booths reflecting capabilities in military communications and electronics equipment. Recruitment, on a first come basis, commenced in January.

For further information, contact G.D. Patterson, Marketing Officer, (613) 993-5911.

Continued on page 8

3 1 Agricultural Equipment Show
Garden City, Kansas
April 25-28, 1985

This is one of the top, annual farm shows in North America. Over 500 companies will reach over 85,000 farmers, ranchers, dealers, and distributors in four days. Market potential is good as Kansas ranks in the top 10 for sorghum, wheat, and alfalfa hay production, cattle on feed, cattle and calves on farms, and hogs on farms. The show also has field demonstrations of tillage and planting equipment.

For further information, contact Mr. L. Clarke, Marketing Officer, (613) 993-6566.

Expo '85 Forest Products Machinery & Equipment Exposition
Georgia World Congress Center
Atlanta, Georgia
June 28-30, 1985

This exposition is the largest show for forest products industry in North America. It is a semi-annual show, with over 11,000 industry representatives and buyers attending to see the latest in equipment, machinery, supplies, and services for the logging and sawmill industries.

For further information, contact Mr. L. Clarke, Marketing Officer, (613) 993-6566.

Technical Association of Pulp and Paper Industry Show (TAPPI)
Atlanta, Georgia
March 2-5, 1986

The TAPPI show, held every three years, is a national pulp, paper, board, and fiberboard industry event held in conjunction with the 1986 TAPPI annual meeting.

For further information, contact Mr. R.J. Winter, Marketing Officer, (613) 993-6566.

Fish Expo '85
Seattle, Washington
October 16-19, 1985

This is one of the most important North American trade shows for any manufacturer of fish catching, fish processing, fish finding, or related marine equipment, who hopes to enter the North American market.

The show has acquired a reputation as a working trade show whereby a high level of on-site purchase orders, distribution agreements, and serious enquiries are obtained.

For further information, contact Mr. R.J. Winter, Marketing Officer, (613) 993-6566.

Western Packaging Expo
Anaheim, California
October 29-31, 1985

Westpac '85 is a regional show with international attendance. The show, held every two years in Anaheim, offers an excellent opportunity for packaging and labelling equipment manufacturers to exhibit their products for the Western U.S. market. Attendance is approximately 15,000 visitors, viewing 500 exhibits.

For further information, contact Mr. R.J. Winter, Marketing Officer, (613) 993-6566.

OTC '85 (Offshore Technology Conference)
Astrodomain Convention Complex
Houston, Texas
May 6-9, 1985

OTC, the largest offshore oil and gas equipment show in the world, is the major international forum for the exchange of knowledge about ocean resources. Show attendance averages 100,000 (plus) from all over the world. Canada usually sponsors 30 to 35 exhibitors; in addition, Alberta sponsors 15 to 20 companies.

For further information, contact Mr. R. Keith Munro, Marketing Officer, (613) 993-6566.

COMDEX Spring '85
Georgia World Congress Center
Atlanta, Georgia, May 6-9, 1985

This will be the third time that Canada has participated in this show. The show's popularity is due to conference sessions of the highest calibre and comprehensive merchandise and exhibits. The Atlanta COMDEX attracts over 900 exhibitors and from 55,000 to 60,000 visitors. Canada expects to have 22 to 25 companies participating this year.

For more information, contact Mr. R. Keith Munro, Marketing Officer, (613) 993-6566.

COMDEX Fall '85
Las Vegas Convention Center
November 20-24, 1985

This will be Canada's fourth COMDEX show. Claimed to be the largest computer show in the world with over 1,400 exhibitors and 100,000 (plus) visitors, it includes every type of software, hardware, terminals, computer telecoms, and computer associated equipment.

At the fall show, Canada expects to have 25 companies and anticipates sales in excess of $100 million.

For further information, contact Mr. R. Keith Munro, Marketing Officer, (613) 993-6566.

Reading references

Guides for Canadian Exporters

This series, produced by the Department of External Affairs, contains a number of pocket-sized guides that provide useful information, beneficial to conducting a successful business trip to different areas of the United States: Mid-Atlantic States; New England; New York; Upstate New York; Southeastern States; Southwestern States; Upper Midwest; and Western States.

Included in the guides is information on the economy and industries of the area; opportunities and services for Canadian exporters in the area; customs regulations and documentation; and useful addresses.

The guides, which are free, can be obtained by writing to the following address:

INFO EXPORT (TEIC)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ont. K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435

Market Studies of United States

These studies address the market potential for identified Canadian products in specific areas of the United States. Subtitles in this series include the following: "The Market Potential for Selected Canadian Manufactured Wood Products in Southern California," "Southeastern Wood Products Opportunity Study," "Canadian Forestry Machinery and Equipment in the Southeastern United States," "Market Potential for Canadian Woodworking Machinery in the State of California," "A study of the market for selected hardware products in the Chicago area," "On-Board Fishing Vessel Equipment: Accessing U.S. West Coast Markets," "The Market Potential for Canadian Manufactured Packaging Machinery and Systems in California," "The Market Potential for Canadian Manufactured Packaging Materials, Materials Converting and Materials Technology in California," and "Steel Castings Market in Illinois, Indiana, Michigan, Ohio, Pennsylvania, and Wisconsin."

These market studies are available from INFO EXPORT, address above.

New appointments at EDC

Sylvain Cloutier, Chairman of the Board of Directors and President of EDC, has announced several new appointments at the executive level, effective March 1, 1985.

Barry Culham, currently Senior Vice-President, Finance Group, will become Senior Vice-President, Finance Group, and Treasurer.

Brock King, Senior Vice-President, Corporate Affairs Group, will assume the position of Senior Vice-President, Export Insurance Group. This position is currently held by Don Keill who, after 38 years of service with the corporation, is retiring, effective March 1, 1985.

Jean Arès, Senior Vice-President, Export Financing Group, will be moving to the Corporate Affairs Group as Senior Vice-President.

Martin Bakker, Vice-President, Corporate Affairs Group, will assume responsibilities as Senior Vice-President, Export Financing Group.

Roger Paquette, currently Vice-President, Export Financing Group, will move to Vice-President, Export Insurance Group.

Blaine Modin, Vice-President and Treasurer, Treasury Division, will become Vice-President, Export Financing Group.

Mr. Cloutier also announced the appointment of Marc Leduc to the position of General Counsel.

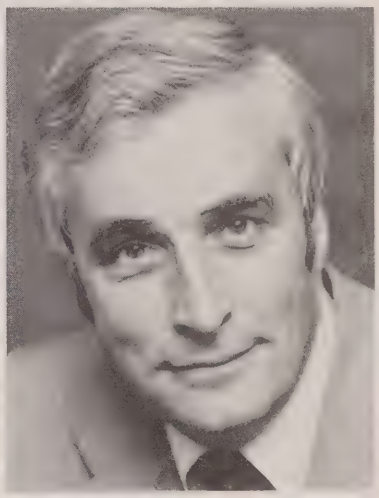
Additionally, Michael McLean recently assumed the position of Assistant Vice-President, Africa and Middle East Division, Export Financing Group; he was formerly Assistant Vice-President, Policy, Planning & Evaluation. J. Lindsay Gordon, formerly Assistant Vice-President, Africa and Middle East Division, Export Financing Group, has moved to Policy, Planning & Evaluation as Assistant Vice-President.



Barry Culham
Senior Vice-President
Finance, and Treasurer



Brock King
Senior Vice-President
Insurance



Jean Arès
Senior Vice-President
Corporate Affairs



Martin Bakker
Senior Vice-President
Export Finance



Roger Paquette
Vice-President
Export Insurance



Blaine Modin
Vice-President
Export Finance

Export Financing Consultation Paper — exporter input

The federal government has recently released a Consultation Paper on Export Financing which is designed to serve as a focus for consultations on the need for effective export financing support for Canadian business and industry. The paper discusses a number of issues regarding programs for insuring, guaranteeing, and financing exports as well as other federal programs involved in the direct sale of goods abroad. The document poses questions and options; it does not recommend solutions.

EDC's president, Sylvain Cloutier, says "the paper is an excellent one. It addresses in a forthright and well-balanced manner, several issues which have been under consideration in one form or another for quite a period of time and which, in the interests of the Canadian exporting community, should be resolved within the next few months."

With respect to the financial support currently extended in support of Canadian exports by the government in general and by the Export Development Corporation in particular, the document addresses several topics which should be of interest to exporters and it seeks the views of interested Canadians on two or more options under each topic.

EDC encourages the exporting community to get involved; to let their views be known directly to the Minister of Finance and the Minister for International Trade.

Says Mr. Cloutier: "No doubt, associations such as the CEA and CBA will respond to the paper, but I submit that just as important is input from individual Canadian exporters; it is their views that the government is seeking through the consultation process."

(For copies of the Consultation Paper on Export Financing, write to Info Export (TEIC), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa, Ontario, K1A 0G2, or call 1-800-267-8376, a toll free number. If you're calling from Ottawa, the number is 993-6435.)

EDC hosts luncheon for major U.S. investors

In late November 1984, EDC hosted a luncheon at the Conference Centre in Ottawa for some 20 senior financial executives from New York, Boston, and Hartford, representing major U.S. institutional investors and U.S.-based Canadian investment dealers. Attending for EDC were Sylvain Cloutier, Chairman of the Board and President; Barry Culham, Senior Vice-President, Finance Group; Brock King, Senior Vice-President, Corporate Affairs Group; Blaine Modin, Vice-President and Treasurer, Treasury Division; Ross Millar, Assistant Treasurer, Corporate Finance Department; and Clare Marshall, Assistant Treasurer, Cash Management Department.

EDC was invited by the Department of External Affairs to host this luncheon, which was part of a two-day conference organized to give this select group of U.S. financial managers an opportunity to make a direct assessment of recent political and economic developments in Canada and to inform them of the environment for debt and equity investment in Canada. As a representative Crown corporation, EDC took the opportunity to make a brief presentation to the visiting executives. Blaine Modin explained the legal status of Crown corporations, in general, and the corporate purpose, administration, and funding program of EDC, in particular. Specific reference was made to the "shelf registration" filed with the S.E.C. in Washington which provides the basis for the issuance by EDC of debt securities up to US$ 500,000,000. Mr. Modin drew attention to the recently developed prospectus language whereby it is stated that EDC's obligations carry the "full faith and credit of and by Canada," which should help to underscore, for non-Canadian investors, the rationale for the finest credit rating being enjoyed by EDC (or other agent corporations) obligations.

Other speakers at the conference included senior government officials from the Departments of External Affairs, Finance, and Energy, Mines and Resources; the Foreign Investment Review Agency; and the Bank of Canada. The chairman for the conference was Mr. Derek Burney, Assistant Deputy Minister, United States Branch, External Affairs.

Attendees at a dinner, which kicked off the conference, included the Minister of Finance, The Honourable Michael Wilson; the Minister for International Trade, The Honourable James Kelleher; and the Consul General, Robert Johnstone, and the Trade Commissioner, Raymond LaBrosse, both from the Canadian Consulate General in New York.

Premium review means savings for exporters

As of January 1985, EDC has adopted a revised procedure for computing premium on its Performance Security Insurance (PSI) and Performance Security Guarantee (PSG) facilities.

The revised procedure should provide some cost savings, to the exporter, for these services.

During the seven years that the two programs have been in effect, our premium rate structure has not been materially altered. However, this most recent review indicates that, notwithstanding the economic and political problems that have impacted on international trade over the last few years, our experience has been good. Thus, the corporation has been able to adjust its premium structure to the extent that overall, the rates for these services will decline in 1985.

Both services have proved to be highly successful since their introduction in 1978. Presently, there are 99 policies in effect valued at approximately $150 million in 27 countries.

The PSI coverage protects exporters against both wrongful calls and rightful calls outside the exporter's control of advance payment and performance guarantees issued on their behalf by banks or other financial institutions in favour of foreign buyers.

The PSG protects the institutions that issued the guarantees for 100 percent of any call, regardless of the reason for the call. Before such cover is issued, EDC obtains recourse to the exporter. In the event the call is rightful due to the exporter's failure to fulfill its contractual obligations, the exporter is obligated to reimburse EDC for any disbursement made to the bank. The intent of the program is to enable exporters, that EDC believes have the technical and financial ability to carry out their contract, to avail themselves of an additional form of collateral security.

New Lines of Credit

(November 1, 1984 to January 15, 1985)

COUNTRY & BORROWER AND/OR GUARANTOR	1) FUNDS AVAILABLE (JANUARY 15, 1985) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER AND/OR GUARANTOR	BORROWER'S AND/OR GUARANTOR'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
FRANCE Crédit Lyonnais	1) US$ 10 million 2) 23.5 mos. (Dec. 31/86) 3) up to five years	T.V. Tran Manager Western Europe	Mr. Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce Extérieur, Crédit Lyonnais Affaires Internationales 19 Boulevard des Italiens 75009 Paris, France		Supplier Credit Protocol agreement*
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussen-handelsbank Aktiengesellschaft	1) US$ 5 million 2) 22.5 mos. (Dec. 1/86) 3) more than 7 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411		This is a renewal of an established line of credit.
ISRAEL Bank Leumi Le-Israel B.M.	1) US$ 4,319,100 2) 11 mos. (Dec. 14/85) 3) 3,5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Granierer International Division Bank Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632111	Mordechay Gefen Chief Representative Bank Leumi Le-Israel B.M. Suite 348 1, Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3,255,330 2) 11 mos. (Dec. 14/85) 3) 3,5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 629438	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, South Tower Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4 Tel.: (416) 947-0510	suitable for small and medium-sized transactions
MALAYSIA Government of Malaysia	1) Can.$ 30 million 2) 22 mos. (Nov. 8/86) 3) 3,5, or 10 years	D.O. Curtis Manager South Asia	Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066		This is a Buyer Credit Protocol agreement**; funds are available for parallel financing with CIDA.

* A Supplier Credit Protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

** A Buyer Credit Protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, accepting the guarantee of the foreign financial institution in support of loan agreements between EDC and foreign buyers.

Financing agreements

Continued from page 2

between Canada and the G.D.R., ratified in June, is expected to provide a major impetus for an increase in trade between the two countries in the coming years. The line of credit agreement will assist Canadian exporters competing for sales in the G.D.R. by providing their buyers with a simple and easily-accessible credit facility through the bank.

• EDC renewed lines of credit with two Israeli banks—Bank Leumi Le-Israel B.M. and United Mizrahi Bank Ltd. See lines of credit listing on this page for more details.

• The Royal Bank Export Financing Co. Ltd. and EDC have signed a US$ 1.93-million financing agreement to support a sale by Wabco Equipment, Division of Dresser Canada Inc., of Paris, Ontario, to Colombia. EDC is lending US$ 1.65 million and the Royal Bank Export Financing Co. Ltd., US$ 280,000 to support the sale, which involves the supply of six 75-ton rear haulpak dump trucks to Carbones del Caribe, S.A. (CARBONES) of Barranquilla, Colombia.

• The corporation signed a US$ 520,947 financing agreement to support a sale by Tri-Star Industries Limited, Yarmouth, N.S., to the Kingdom of Morocco. The sale involves the supply of 20 equipped ambulances. CIDA is providing parallel financing of US$ 305,953 in connection with the sale.

• A sale involving the supply of a magnetotelluric geophysical system by Phoenix Geophysics Ltd., of Willowdale, Ontario, to Chemokomplex of Budapest, Hungary, is being financed with a US$ 340,000 allocation under a line of credit agreement that EDC has in place with Magyar Nemzeti Bank of Hungary. Chemokomplex is the Hungarian foreign trade organization that is responsible for the import and export of equipment and turnkey plant projects for the oil, mineral, chemical, and pharmaceutical industries.

• A US$ 66,980 allocation under a line of credit agreement with Magyar Nemzeti Bank of Budapest, Hungary, has been made, which will support the sale of geophysical equipment by Geonics Limited of Mississauga, Ontario, to Nikex, the Hungarian foreign trade organization that is responsible for the import and export of heavy industrial equipment.

Contact List for Exporters*

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance, and Treasurer

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

TOM WILLIAMS
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

EUROPE DIVISION

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
✓ Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

DON CURTIS
Manager

NORTH ASIA DEPARTMENT

ERIC SIEGEL
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

MICHAEL McLEAN
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

VANCOUVER

WESTERN REGION
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

JAMES CURLEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

ELIZABETH MacMURDO
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

JACQUES BLAIS
Senior Business Development Officer

RAYMOND GAUDETTE
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

CALGARY

ALBERTA REGION
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Manager

* effective March 1, 1985

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500 | Câble : EXCREDCORP | Télex : 053-4136 | Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Financement à l'exportation

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances

DON KEILL
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Services

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

TOM WILLIAMS
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

SARA HEALY
Directrice

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

DON CURTIS
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU NORD

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

MICHAEL McLEAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
(Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba)
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

JAMES CURLEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

ELIZABETH MacMURDO
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

JACQUES BLAIS
Agent principal de la promotion commerciale

RAYMOND GAUDETTE
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

CALGARY

RÉGION DE L'ALBERTA
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Directeur

Nouvelles lignes de crédit

(Du 1er novembre 1984 au 15 janvier 1985)

PAYS ET EMPRUNTEUR ET(OU) GARANT	1) FONDS DISPONIBLES (15 janvier 1985) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS, EMPRUNTEURS ET(OU) GARANTS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS ET(OU) GARANTS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
FRANCE Crédit Lyonnais	1) 10 000 000 $ US 2) 23,5 mois (31 déc. 1986) 3) jusqu'à 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	M. Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce Extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boul. des Italiens 75009 Paris, France		Protocole de crédit fournisseur*
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël B.M.	1) 4 319 100 $ US 2) 11 mois (14 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi Le-Israël B.M. 35, rue Yehuda Halevi Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 632111	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi Le-Israël B.M. 1, Place Westmount Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tél. : (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 3 255 330 $ US 2) 11 mois (14 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39, rue Lilienblum C.P. 309 Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 629438	Samuel Messenberg Représentant du Canada United Mizrahi Bank Ltd. Bureau 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4 Tél. : (416) 947-0510	Pour les petites et moyennes opérations
MALAISIE Gouvernement de la Malaisie	1) 30 000 000 $ CAN 2) 22 mois (8 nov. 1986) 3) 3, 5 ou 10 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél. : 946-066		Protocole de crédit acheteur**; fonds disponibles pour un financement parallèle avec l'ACDI
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank Aktiengesellschaft	1) 5 000 000 $ US 2) 22,5 mois (1er déc. 1986) 3) plus de 7 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	M. Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, AG Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex : 114411		Renouvellement d'une ligne de crédit antérieure

* Un protocole de crédit fournisseur est un document émis et autorisé par une institution financière à l'étranger par lequel la SEE offre d'évaluer, pour chaque opération, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'institution financière ou accompagnés d'un aval. Un spécimen d'un billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'institution financière les approuverait.

** Un protocole de crédit acheteur est un document émis et autorisé par une institution financière par lequel la SEE offre d'accepter, pour chaque opération, une garantie d'une institution financière à l'étranger en vue d'appuyer une convention de prêt entre la SEE et un acheteur étranger.

Accords de financement

Suite de la page 2

• La SEE a renouvelé des lignes de crédit avec deux banques israéliennes : la Banque Leumi Le-Israël, B.M., et la Banque United Mizrahi Ltd. Voir les lignes de crédit ci-dessus pour de plus amples renseignements.

• Un accord de financement de 1 930 000 $ US a été signé par la SEE et The Royal Bank Export Financing Co. Ltd., en vue d'appuyer une vente de Wabco Equipment, division de Dresser Canada Inc., de Paris, en Ontario, destinée à la Colombie. La SEE prête 1 650 000 $ US et The Royal Bank Export Financing Co. Ltd., 280 000 $ US, en vue d'appuyer la vente, qui comprend la fourniture de six camions de transport à benne basculante de 75 tonnes, à Carbones del Caribe, S.A. (CARBONES), de Barranquilla, en Colombie.

• Un accord de financement de 520 947 dollars américains a été signé en vue d'appuyer une vente de Tri-Star Industries Limited, de Yarmouth, en Nouvelle-Écosse, destinée au Royaume du Maroc. La vente porte sur la fourniture de vingt ambulances tout équipées. L'ACDI fournit un financement parallèle de 305 953 dollars américains pour cette vente.

• Une affectation de 340 000 $ US a été consentie aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Banque Magyar Nemzeti de Hongrie, en vue d'appuyer une vente de Phoenix Geophesics Ltd., de Willowdale, en Ontario, destinée à Chemokomplex, de Budapest, en Hongrie. La vente porte sur la fourniture d'un système géophysique magnéto-tellurique. Chemokomplex est l'organisme de commerce extérieur hongrois chargé de l'importation et de l'exportation de projets d'équipement et d'usines clés en main pour les industries pétrolière, minéralogique, chimique et pharmaceutique.

• Une affectation de 66 980 $ US a été consentie aux termes d'une ligne de crédit signée avec la Banque Magyar Nemzeti de Budapest, en Hongrie, en vue d'appuyer une vente de Geonics Limited, de Mississauga, en Ontario, qui porte sur la fourniture d'équipement géophysique à Nikex, l'organisme de commerce extérieur hongrois chargé de l'importation et de l'exportation de matériel industriel lourd.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Document consultatif sur le «Financement des exportations» — apport des exportateurs

Le gouvernement fédéral vient de publier un document intitulé «Financement des exportations», sur lequel seront centrées les consultations quant au besoin d'assurer un soutien efficace aux entreprises et à l'industrie canadiennes en matière de financement des exportations. Ce document présente un certain nombre de questions portant sur les programmes d'assurances, de garanties et de financement des exportations, ainsi que sur d'autres programmes fédéraux touchant la vente directe de marchandises à l'étranger. Le document se contente de poser des questions et d'énoncer des options; il ne propose pas de solutions.

M. Sylvain Cloutier, président de la SEE, a déclaré: «il s'agit là d'un excellent document, qui s'attaque directement et impartialement à plusieurs problèmes demeurés à l'étude depuis un certain temps et qui devraient être résolus dans les prochains mois, dans l'intérêt même du milieu des exportations au Canada.»

En ce qui concerne l'appui financier dont bénéficient actuellement les exportateurs canadiens de la part du gouvernement en général et de la Société pour l'expansion des exportations en particulier, le document traite de plusieurs sujets qui devraient intéresser les exportateurs, et les intervenants canadiens sont invités à donner leur opinion sur plusieurs options, dans chaque cas.

La SEE invite le milieu des exportations à prendre part activement à ce processus et à communiquer ses opinions directement au ministre des Finances et au ministre du Commerce extérieur.

M. Cloutier a ajouté que «des associations comme l'ACE et l'ABC le feront sans aucun doute, mais c'est surtout l'opinion des Canadiens que le gouvernement recherche, par le biais de ce processus consultatif».

(Si vous désirez obtenir des exemplaires du document consultatif intitulé «Financement des exportations», veuillez écrire à Info Export (TEIC), ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, ou composer sans frais le 8-800-267-8376. Si vous appelez d'Ottawa, veuillez composer le 993-6345.)

Dîner de la SEE réunissant les grands investisseurs américains

À la fin de novembre 1984, la SEE a organisé un dîner au Centre des conférences, à Ottawa, à l'intention de quelque 20 dirigeants financiers de New York, Boston et Hartford, représentant les grands investisseurs des États-Unis et les courtiers canadiens en valeurs mobilières établis aux États-Unis. Assistaient au dîner pour la SEE : M. Sylvain Cloutier, président du Conseil et président de la SEE; M. Barry Culham, premier vice-président, Groupe des Finances; M. Brock King, premier vice-président, Groupe des Services; M. Blaine Modin, vice-président et trésorier, Division de la Trésorerie; M. Ross Millar, trésorier adjoint, Service du Financement des opérations; et M. Clare Marshall, trésorier adjoint, Service de la Gestion des liquidités.

Le ministère des Affaires extérieures avait invité la SEE à parrainer ce dîner, qui faisait partie d'une conférence de deux jours organisée dans le but de permettre aux dirigeants financiers américains d'évaluer directement les développements politiques et économiques au Canada et de les sensibiliser à la situation de la dette et des placements en valeurs mobilières au Canada. M. Blaine Modin a profité de l'occasion pour donner un bref exposé sur la SEE, une société de la Couronne type. Il a expliqué le statut juridique des sociétés de la Couronne, en général, et particulièrement la raison d'être, l'administration et le programme de financement de la SEE. De plus, M. Modin a fait allusion notamment au « prospectus type » que la SEE a déposé auprès de la Securities and Exchange Commission et qui sert de base pour l'émission par la SEE de titres d'emprunt s'élevant à 500 000 000 $ US. Il a également précisé la formulation récemment utilisée dans les prospectus de la SEE selon laquelle les obligations de la SEE « engagent l'entière bonne foi et le crédit du gouvernement du Canada », ce qui devrait justifier, aux yeux des investisseurs étrangers, la raison de la cote de crédit élevée dont jouissent les obligations de la SEE (ou d'autres sociétés mandataires).

Des dirigeants du ministère des Affaires extérieures, du ministère des Finances, du ministère de l'Énergie, Mines et Ressources, de l'Agence d'examen de l'investissement étranger et de la Banque du Canada ont également présenté des exposés. M. Derek Burney, le sous-ministre adjoint du Secteur des États-Unis, aux Affaires extérieures, a présidé la conférence.

Ont participé au dîner qui a précédé la conférence, l'honorable Michael Wilson, ministre des Finances; l'honorable James Kelleher, ministre du Commerce extérieur; M. Robert Johnstone, consul général, et M. Raymond LaBrosse, délégué commercial, tous deux du Consulat général du Canada à New York.

La révision des primes fait épargner de l'argent aux exportateurs

La SEE a adopté le 1er janvier 1985 une nouvelle méthode de calcul des primes relatives à l'assurance et aux garanties-cautions de bonne fin.

Cette nouvelle méthode devrait permettre aux exportateurs qui utilisent ces services de réaliser des économies.

Depuis leur lancement, il y a sept ans, nous n'avons pas beaucoup modifié la structure tarifaire des deux programmes. Cependant, la révision effectuée récemment révèle qu'en dépit des problèmes économiques et politiques qui ont eu des répercussions sur le commerce international ces quelques dernières années, la SEE a conservé un bon dossier. C'est ce qui a permis à la Société d'ajuster sa structure tarifaire de telle sorte que dans l'ensemble, les primes relatives à ces services diminueront en 1985.

Les deux services ont connu beaucoup de succès depuis leur lancement, en 1978. À l'heure actuelle, 99 polices d'assurance d'une valeur globale d'environ 150 millions de dollars sont en vigueur dans 27 pays.

L'assurance-cautions de bonne fin protège l'exportateur contre l'appel abusif ou justifié, indépendant de sa volonté, des garanties de restitution d'acompte et de bonne fin délivrées en son nom par une banque ou une institution financière en faveur d'acheteurs étrangers.

Les garanties-cautions de bonne fin protègent intégralement les banques et les autres institutions financières contre l'appel justifié ou non d'une garantie. Avant d'offrir cette protection, la SEE obtient un recours contre l'exportateur. Advenant un appel justifié, par suite d'une carence de l'exportateur, ce dernier est obligé de rembourser à la SEE tous les versements qu'elle a effectués à la banque. Ce programme a pour but de permettre aux exportateurs qui, selon la SEE, sont techniquement et financièrement capables de mener à bien leurs contrats, de se prévaloir d'une forme supplémentaire de garantie.

Nouvelles nominations à la SEE

M. Sylvain Cloutier, président du Conseil d'administration et président de la SEE, a annoncé plusieurs nouvelles nominations au niveau de la haute direction, qui prendront effet le 1er mars 1985.

M. Barry Culham, actuellement premier vice-président du Groupe des Finances, deviendra premier vice-président du Groupe des Finances et trésorier.

M. Brock King, premier vice-président du Groupe des Services, deviendra premier vice-président du Groupe de l'Assurance à l'exportation. Il assumera les responsabilités de M. Don Keill qui prend sa retraite le 1er mars 1985, après 38 ans de service à la Société.

M. Jean Arès, premier vice-président du Groupe du Financement à l'exportation, deviendra premier vice-président du Groupe des Services.

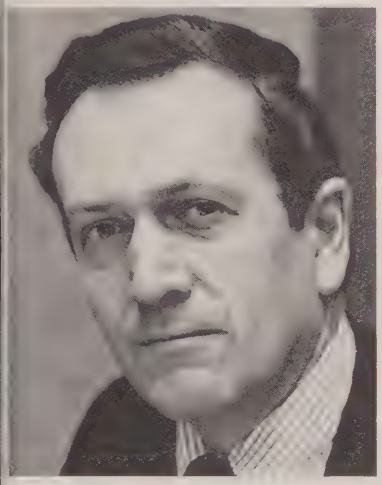
M. Martin Bakker, vice-président du Groupe des Services, deviendra premier vice-président du Groupe du Financement à l'exportation.

M. Roger Paquette, actuellement vice-président du Groupe du Financement à l'exportation, deviendra vice-président du Groupe de l'Assurance à l'exportation.

M. Blaine Modin, vice-président de la Division de la Trésorerie et trésorier, deviendra vice-président du Groupe du Financement à l'exportation.

M. Cloutier a également annoncé la nomination de M. Marc Leduc au poste de chef du Contentieux.

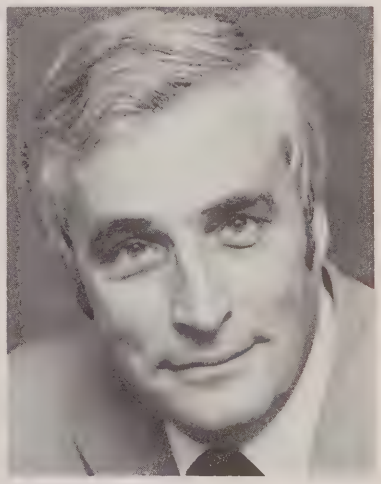
De plus, M. Michael McLean a récemment accédé au poste de vice-président adjoint de la Division de l'Afrique et du Moyen-Orient, Groupe du Financement à l'exportation. Avant cette nomination, M. McLean occupait le poste de vice-président adjoint, Politiques, Planification et Évaluation. M. J. Lindsay Gordon, qui était vice-président adjoint de la Division de l'Afrique et du Moyen-Orient, Groupe du Financement à l'exportation, est devenu vice-président adjoint, Politiques, Planification et Évaluation.



Barry Culham
Premier vice-président
Finances et Trésorier



Brock King
Premier vice-président
Assurance à l'exportation



Jean Arès
Premier vice-président
Services



Martin Bakker
Premier vice-président
Financement à l'exportation



Roger Paquette
Vice-Président
Groupe de l'Assurance à l'exportation



Blaine Modin
Vice-président
Groupe du Financement à l'exportation

Nord. Plus de 500 entreprises s'adresseront à plus de 85 000 fermiers, éleveurs, négociants et distributeurs en quatre jours. Les débouchés sont bons, car le Kansas est l'un des 10 premiers états producteurs de sorgho, de blé et de luzerne, de bétail à l'engrais, de bétail et de porcs d'élevage. Il y aura également des démonstrations de matériel de labour et d'ensemencement.

Pour plus de détails, communiquer avec M. L. Clarke, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

Expo '85—Exposition de machinerie et d'équipements forestiers
Centre mondial des congrès de Géorgie
Atlanta, Géorgie
du 28 au 30 juin 1985

Cette exposition est la plus importante de l'industrie forestière en Amérique du Nord. Il s'agit d'une exposition semestrielle permettant à 11 000 représentants et acheteurs de cette industrie d'admirer les dernières nouveautés en équipement, machinerie, fournitures et services pour l'industrie du bois et du sciage.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. L. Clarke, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

Exposition de l'Association technique de l'industrie des pâtes et papiers (TAPPI)
Atlanta, Géorgie
du 2 au 5 mars 1986

Cette exposition, qui a lieu tous les trois ans, est une manifestation nationale de l'industrie des pâtes, des papiers, du bois et de la fibre de bois. Elle se tient en même temps que le congrès annuel de 1986 de la TAPPI.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. R.J. Winter, gestionnaire de projets, au (613) 993-6566.

Fish Expo '85
Seattle, Washington
du 16 au 19 octobre 1985

C'est une des plus importantes expositions commerciales en Amérique du Nord qui intéresse les fabricants d'équipement de pêche, de traitement de poisson et de localisation de bancs de poissons, ainsi que de fournitures de marine, qui désirent percer le marché américain.

Cette exposition est connue comme une foire commerciale où se concluent de nombreux achats et accords de distribution, et où l'on obtient de précieuses informations.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. R.J. Winter, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

Western Packaging Expo
Anaheim, Californie
du 29 au 31 octobre 1985

Westpac '85 est une exposition régionale qui attire des visiteurs internationaux. Elle a lieu tous les deux ans à Anaheim et elle offre une excellente occasion aux fabricants d'équipement d'emballage et d'étiquetage d'exposer leurs produits sur le marché de l'ouest des États-Unis. Il y aura environ 15 000 visiteurs et 500 exposants.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. R.J. Winter, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

OTC'85—Offshore Technology Conference
Complexe des congrès Astrodomain
Houston, Texas
du 6 au 9 mai 1985

L'OTC, la plus grande exposition d'équipement de forage sous-marin de pétrole et de gaz, est le principal carrefour international d'échanges des connaissances sur les ressources marines. Il y vient plus de 100 000 visiteurs du monde entier. Le Canada parraine habituellement entre 30 et 35 exposants; l'Alberta y parrainera entre 15 et 20 entreprises.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Keith Munro, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

COMDEX Spring '85
Centre mondial des congrès de Géorgie
Atlanta, Géorgie
du 6 au 9 mars 1985

Ce sera la troisième participation du Canada à cette exposition, dont le succès est dû à des conférences d'un niveau très élevé et à l'ensemble des marchandises et des sujets exposés. L'exposition COMDEX d'Atlanta attire environ 900 exposants et entre 55 000 et 60 000 visiteurs. Le Canada s'attend à voir entre 22 et 25 entreprises y participer cette année.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. R. Keith Munro, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

COMDEX Fall '85
Centre des congrès de Las Vegas
du 20 au 24 novembre 1985

Ce sera la quatrième participation du Canada à l'exposition COMDEX. Considérée comme la plus grande exposition mondiale sur les ordinateurs, avec plus de 1 400 exposants et au-delà de 100 000 visiteurs, elle présente tous les genres de logiciels, de matériels, de terminaux, d'équipement de télécommunications pour l'informatique et connexe. À l'exposition d'automne, le Canada s'attend à une participation de 25 entreprises et prévoit des ventes de plus de 100 millions de dollars.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Keith Munro, gestionnaire de projet, au (613) 993-6566.

Sources de référence

Guides de l'exportateur canadien

Ces brochures publiées par le ministère des Affaires extérieures fournissent des renseignements utiles et aideront l'exportateur à réussir un voyage d'affaires dans les différentes régions des États-Unis : États du Moyen-Atlantique; Nouvelle-Angleterre; New York; Nord de l'État de New York; États du Sud-Est; États du Sud-Ouest; Nord du Midwest et États de l'Ouest.

Elles comprennent des renseignements sur l'économie et les industries régionales, les débouchés et les services offerts aux exportateurs canadiens, les formalités douanières et la documentation ainsi que des adresses utiles.

Ces guides sont offerts gracieusement en écrivant à l'adresse suivante :

INFO EXPORT (TEIC)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435

Études de marché des États-Unis

Ces études portent sur les débouchés pour certains produits canadiens dans des régions précises des États-Unis. Parmi les diverses publications offertes, citons : «Débouchés pour certains produits canadiens de bois ouvré en Californie du Sud»; «Débouchés pour les produits du bois dans le sud-est des États-Unis»; «Machines et équipement forestiers canadiens dans le sud-est des États-Unis»; «Possibilités d'exportation de machines à bois de fabrication canadienne en Californie»; «Étude du marché de certains articles de quincaillerie dans la région de Chicago»; «Équipement de bord pour navires de pêche : l'accès aux marchés de la côte ouest américaine»; «Machines et systèmes d'emballage de fabrication canadienne—Potentiel du marché californien»; «Matériel et techniques d'emballage d'origine canadienne—Potentiel du marché californien»; «Débouchés pour l'acier moulé canadien dans les états de l'Illinois, de l'Indiana, du Michigan, de l'Ohio, de la Pennsylvanie et du Wisconsin».

Pour en obtenir des exemplaires, voir l'adresse INFO EXPORT ci-dessus.

Consulat général des États-Unis
Services commerciaux
Case Postale 65
Succursale Desjardins
Montréal (Québec)
H5B 1G1
Tél. : (514) 281-1886

Consulat général des États-Unis
1, avenue Ste-Geneviève
Québec (Québec)
G1R 4T9
Tél. : (418) 692-2096

Consulat général des États-Unis
Suite 910, Cogswell Tower
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3K1
Tél. : (902) 429-2480

Sources de renseignements aux États-Unis

The Organization of American States
17th and Constitution Ave. N.W.
Washington, D.C. 20006
Tél. : (202) 789-3000
(Rapports sur les marchés aux États-Unis)

The International Trade Administration
Main Commerce Building
Washington, D.C. 20230
Tél. : (202) 377-5087
(Rapports et renseignements sur les marchés aux États-Unis)

Federal Trade Commission
6th St. and Pennsylvania Ave. N.W.
Washington, D.C. 20580
Tél. : (202) 523-3830
(Rapports et renseignements sur les marchés aux États-Unis)

The Department of Commerce
Bureau of the Census
Washington, D.C. 20233
Tél. : (202) 763-5140
(Rapports et projections pour les secteurs industriels)

Bureau of Labor Statistics
441 G St. N.W.
Washington, D.C. 20212
Tél. : (202) 523-1221

En plus. . .

Nouvel emplacement du Centre d'information sur le commerce extérieur

Le Centre d'information sur le commerce extérieur du ministère des Affaires extérieures est maintenant situé dans le hall d'entrée du ministère au 125, promenade Sussex (Ottawa) K1A 0G2. Le Centre fournit des renseignements sur le commerce 24 heures par jour. Son numéro sans frais d'interurbain est 1-800-267-8376.

Expositions commerciales aux États-Unis

Voici une liste des expositions commerciales qui auront lieu aux États-Unis en 1985 et jusqu'en 1986, provenant de la Direction du Marketing—États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'adresse de tous les contacts cités est la suivante :

Direction du Marketing—États-Unis
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

K-Design '85
Exposition internationale du meuble à assembler
New York, du 27 au 30 juin 1985

Cette exposition, la première en son genre en Amérique du Nord, présentera des meubles en pièces détachées. Vingt-deux entreprises canadiennes, dont onze exposaient sous l'égide du gouvernement du Québec, ont participé à une exposition similaire, à l'étranger, en 1984.

Tout comme l'année dernière, on attend des exposants de toutes les régions des États-Unis, du Danemark, de la France, de l'Espagne, de la Suisse, de l'Allemagne de l'Ouest, de Hong Kong, de l'Italie, de la Suède, de la Hollande et de la Belgique.

Les États-Unis représentent un très vaste marché pour le meuble à assembler et les fabricants canadiens doivent y être présents pour montrer leurs capacités dans ce domaine et faire reconnaître le meuble à assembler canadien.

Des stands seront à louer à partir de janvier, dans l'ordre des demandes, dans un espace de 4 000 pieds carrés consacré à la présentation canadienne.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^me^ J. Butcher, gestionnaire de projet, au (613) 993-5911.

National Home Health Care Expo (Exposition nationale sur les produits de santé domestiques)

Cette exposition commerciale est bien connue et une des plus importantes dans le domaine sans cesse croissant des produits de santé domestiques. Elle a lieu trois fois par an, à Toronto, Atlanta et Las Vegas.

L'exposition d'Atlanta est la plus importante avec ses 350 exposants. Le Canada a participé à cette exposition pour la première fois en novembre 1984, avec un total de 114 entreprises.

En 1985, le Canada prévoit parrainer un groupe de 15 entreprises; les demandes seront étudiées dans l'ordre à partir de janvier.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Michel Samson, gestionnaire de projet, au (613) 993-5911.

Upper Midwest Health Conference
Minneapolis, Minnesota
du 8 au 10 mai 1985

Cette exposition de trois jours a lieu en même temps que le congrès annuel de la Upper Midwest Health Association. Il s'agit d'une exposition commerciale sur les équipements de santé qui fait connaître les produits médicaux et de santé aux marchés régionaux et à plusieurs organismes d'approvisionnement en gros qui fournissent des établissements hospitaliers dans tous les États-Unis.

À l'exposition de l'année dernière, le Canada avait amené 20 entreprises canadiennes. Cette année, il s'attend à parrainer un groupe de 15 entreprises nationales. Les demandes d'inscription sont reçues à partir de janvier.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Michel Samson, gestionnaire de projet, au (613) 993-5911.

National Restaurant Association
McCormick Place, Chicago
du 18 au 22 mai 1985

Cette exposition est la plus importante de l'industrie hôtelière et de la restauration. En 1984, elle avait attiré 89 000 visiteurs et 8 200 exposants sur 412 000 pieds carrés. Le Canada aura un stand national avec huit entreprises participantes, couvrant de nombreux aspects de l'industrie de la restauration. Les demandes seront reçues dans l'ordre à partir de janvier.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. G.D. Patterson, gestionnaire de projet, au (613) 993-5911.

Association des communications et de l'électronique des forces armées
39^e^ conférence et exposition internationale
Centre des congrès, Washington, D.C.
du 4 au 6 juin 1985

Le Canada aura un stand national avec 24 kiosques sur le potentiel de l'équipement militaire de communications et d'électronique. Les demandes seront reçues dans l'ordre à partir de janvier.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. G.D. Patterson, gestionnaire du projet, au (613) 993-5911.

3 1 Exposition d'équipement agricole
Garden City, Kansas
du 25 au 28 avril 1985

Il s'agit d'une des plus importantes expositions agricoles en Amérique du

Suite à la page 8

Représentation commerciale des gouvernements provinciaux aux États-Unis

Atlanta
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 501
Peachtree Center
Harris Tower
233 Peachtree St. N.E.
Atlanta, Georgia 30303
Tél. : (404) 681-1524
Télex : 542665

Boston
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 4066
Prudential Tower
800 Boylston St.
Boston, Massachusetts 02199
Tél. : (617) 266-7172

Chicago
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 1806
208 South LaSalle St.
Chicago, Illinois 60604
Tél. : (312) 782-8688
Télex : 206084

Dallas
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 835
14901 Quorum Dr.
Dallas, Texas 75240
Tél. : (214) 386-8071
Télex : 791716

Los Angeles
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 1420
700 South Flower St.
Los Angeles, California 90017
Tél. : (213) 622-4302
Télex : 181006

New York
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 2800
800 Third Ave.
New York, New York 10022
Tél. : (212) 308-1616
Télex : 640501

Philadelphie
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Pennwalt Building
3 Parkway
Philadelphia, Pennsylvania 19102

San Francisco
Gouvernement de l'Ontario
Canada
Suite 2107
One Embarcadero Center
San Francisco, California 94111
Tél. : (415) 989-0850
Télex : 172048

New York
Agent général—États-Unis
Alberta Government Office
23rd Floor
General Motors Building
767-5th St.
New York, New York 10153
Tél. : (212) 759-2222

Houston
Directeur
South Western U.S. Trade Office
Alberta Government Office
Room 1425
5444 Westheimer Rd.
Houston, Texas 77056
Tél. : (713) 871-1604

Los Angeles
Directeur
Western U.S. Operations
Alberta Government Office
Room 703
510 West 6th St.
Los Angeles, California 90014
Tél. : (213) 624-6371

Minot, North Dakota
Saskatchewan Economic Development and Trade
P.O. Box 3067
Minot, North Dakota 58702

Atlanta
Délégation du Québec
Peachtree Center Tower
Suite 1501
230 Peachtree St. N.W.
Atlanta, Georgia 30303
Tél. : (404) 581-0488
Télex : 0054-2689 (GOV. QUE. ATL.)

Boston
Délégation du Québec
4th Floor, 100 Franklin St.
Boston, Massachusetts 02110
Tél. : (617) 426-2660
Télex : 00940683 (QUEBEC BSN)

Chicago
Délégation du Québec
Suite 2052
35 East Wacker St.
Chicago, Illinois 60601
Tél. : (312) 726-0681
Télex : 0026-4339 (QUEBEC GOV. CGO)

Dallas
Délégation du Québec
World Trade Center
Space 100
2050 Stemmons Freeway
P.O. Box 581038
Dallas, Texas 75258
Tél. : (214) 742-6095
Télex : 0073-0055 (QUETEX DAL)

Los Angeles
Délégation du Québec
Suite 1520
700 South Flower St.
Los Angeles, California 90017
Tél. : (213) 689-4861
Télex : 0067-7620 (QUELA LSA)

New York
Délégation générale du Québec
17 West, 50th St.
Rockefeller Center
New York, New York 10020
Tél. : (212) 397-0200
Télex : 0012-6105 (QUEBEC GOVT NYK)

Ambassade et consulats des États-Unis

Section commerciale
Ambassade des États-Unis d'Amérique
100, rue Wellington
Ottawa (Ontario)
K1P 5T1
Tél. : (613) 238-5335

Consulat général des États-Unis
Services commerciaux
1199, rue West Hastings
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2Y4
Tél. : (604) 685-4311

Consulat général des États-Unis
Services commerciaux
615 MacLeod Trail S.E.
Calgary (Alberta)
T2G 4T8
Tél. : (403) 266-8962

Consulat général des États-Unis
Salle 100
6, rue Donald
Winnipeg (Manitoba)
R3L 0K7
Tél. : (204) 475-3344

Consulat général des États-Unis
Services commerciaux
360, rue Université
Toronto (Ontario)
M5G 1S4
Tél. : (416) 595-1700

Liste de contacts avec les États-Unis

Société pour l'expansion des exportations

Case postale 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Division de l'Amérique du Nord
et de l'Amérique centrale
Kevin O'Brien, Vice-président adjoint
Tél. : (613) 598-2829

Service des États-Unis et des Caraïbes
Brian Dobson, Directeur
Tél. : (613) 598-2819

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

M. E.L. Bobinski
Directeur général
Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement—États-Unis
Tél. : (613) 993-5725

Ambassade et consulats généraux du Canada

Washington

Ambassade du Canada
1746 Massachusetts Ave. N.W.
Washington, D.C. 20036-1985
Câble : CANADIAN WASHINGTON
Tél. : (202) 785-1400
Télex : 0089664 (DOMCAN A WSH)

La Section de la Promotion du commerce et de l'Accès aux marchés est située à l'adresse suivante :
Chancellerie du Sheridan Circle
Ambassade du Canada
2450 Massachusetts Ave. N.W.
Washington, D.C. 20008-2881
Tél. : (202) 483-5505
Télex : 0089664 (DOMCAN A WSH)

Cette section s'occupe de la promotion commerciale auprès des organismes civils et militaires du gouvernement des États-Unis. Toutes les autres demandes de promotion commerciale relatives à la région de Washington, D.C., doivent être adressées au Consulat général du Canada, à Philadelphie.

Atlanta

Consulat général du Canada
400 South Omni International
Atlanta, Georgia 30303
Tél. : (404) 577-6810
Télex : 00542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Georgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Porto Rico, Îles Vierges (É.-U.)

Boston

Consulat général du Canada
500 Boylston St.
Boston, Massachusetts 02116-3775
Tél. : (617) 262-3760
Télex : 94-0625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont

Buffalo

Consulat général du Canada
Suite 3550
One Marine Midland Center
Buffalo, New York 14203-2884
Tél. : (716) 852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York (Ouest, Centre et Nord)

Chicago

Consulat général du Canada
12th Floor
310 South Michigan Ave.
Chicago, Illinois 60604-4295
Câble : DOMCAN CHICAGO
Tél. : (312) 427-1031
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, la région de Davenport (Iowa), appelée "Quad-City", et la ville de Kansas City (Kansas)

Cleveland

Consulat général du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Tél. : (216) 771-0150
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Ohio, Kentucky, Virginie occidentale, ouest de la Pennsylvanie

Dallas

Consulat général du Canada
Suite 1700, St. Paul Tower
750 N. St. Paul St.
Dallas, Texas 75201-3281
(courrier recommandé)
75201-3281 (courrier recommandé)
75201-9990 (courrier commercial)
Câble : CANADIAN DALLAS
Tél. : (214) 922-9806
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas, Kansas (sauf Kansas City), Louisiane, Nouveau-Mexique et Oklahoma

Detroit

Consulat général du Canada
1920 First Federal Building
1001 Woodward Ave.
Detroit, Michigan 48226-1966
Câble : CANADIAN DETROIT
Tél. : (313) 965-2811
Télex : 23-0715 (DOMCAN DET)
Territoire : Michigan, Indiana, ville de Toledo (Ohio)

Houston

Délégation commerciale du Canada
3935 Westheimer Rd., Suite 301
Houston, Texas 77027
Tél. : (713) 627-7433

Los Angeles

Consulat général du Canada
510 West Sixth St.
Los Angeles, California 90014-1377
Tél. : (213) 627-9511
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie (les 10 comtés du Sud), le comté de Clark au Nevada

Minneapolis

Consulat général du Canada
15 South Fifth St.
Minneapolis, Minnesota 55402-1078
Tél. : (612) 333-4641
Télex : 00290229 (DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud et Montana

New York

Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, New York 10020-1175
Tél. : (212) 586-2400
La nuit : (212) 586-2407
Télex : 00126242 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey (12 comtés du Nord), le sud de l'État de New York

Philadelphie

Consulat général du Canada
3 Parkway, Suite 1620
Philadelphia, Pennsylvania 19102
Câble : CANADIAN PHILADELPHIA
Tél. : (215) 561-1750
Télex : 00845266 (DOMCAN PHA)
Territoire : Delaware, Maryland, New Jersey (les 9 comtés du Sud), l'est de la Pennsylvanie, Virginie, District de Columbia

San Francisco

Consulat général du Canada
One Maritime Plaza
Alcoa Building, Suite 1100
Golden Gateway Center
San Francisco, California 94111-3468
Tél. : (415) 981-2670
Télex : 0034321 (DOMCAN SFO)
Territoire : Californie (sauf les 10 comtés du Sud), Colorado, Hawaï, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle

Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tél. : (206) 223-1777
Télex : 032-8762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Suite à la page 6

de base privilégié américain ou canadien, ou au taux LIBOR. La SEE peut également offrir une option qui permettrait à l'acheteur de convertir son taux d'intérêt flottant à un taux fixe dans une période bien définie. En outre, la SEE peut accorder des prêts dans une autre devise, ou une combinaison de devises.

Le financement de la SEE peut faire partie d'un montage financier plus complexe qui pourrait inclure, par exemple, un accord sur les taux d'intérêt de crédit croisé ou sur l'échange de devises, ou la SEE pourrait être le prêteur du bailleur dans un financement spéculatif.

Critères de la SEE et demande de renseignements

Afin que la SEE consente à du financement pour appuyer une vente à l'exportation aux États-Unis, il faut répondre aux critères suivants : le produit doit, bien sûr, être admissible; les capacités financière et technique de l'exportateur doivent être satisfaisantes; l'acheteur doit être solvable; la garantie offerte doit être acceptable; la justification financière des conditions de crédit demandées doivent être satisfaisantes et la teneur canadienne du produit doit être optimisée.

Etant donné que l'acheteur (emprunteur) américain avec lequel l'exportateur fait affaire représente habituellement un risque de crédit commercial par opposition à un risque souverain, il faut trouver une forme de garantie qui doit être acceptée par la SEE. La SEE maintient habituellement des liens étroits avec l'acheteur, les prêteurs commerciaux de l'acheteur, et bien souvent les conseillers financiers de celui-ci, afin de mettre au point cette garantie. Conséquemment, afin de respecter les délais de votre opération, vous devez communiquer le plus tôt possible avec la SEE si vous croyez que notre financement peut vous être utile.

En plus des renseignements qu'exige la SEE pour répondre aux critères susmentionnés, il serait utile d'obtenir tous les renseignements relatifs à la concurrence existante et éventuelle en ce qui a trait au financement qu'elle offre ou pourrait offrir. Pour faciliter l'étude de votre demande, il serait bon que nous obtenions les noms des concurrents; leurs pays d'origine; les détails ayant trait au taux d'intérêt, aux modalités de remboursement et au montant du financement offert; la garantie exigée, et si le montage financier comprend des crédits officiels à l'exportation bénéficiant du soutien du gouvernement de ces concurrents. Nous savons qu'il peut être difficile d'obtenir ces renseignements; la SEE se servira de ses propres sources de renseignements afin d'obtenir des données sur le financement offert par la concurrence.

La SEE a publié deux brochures qui donnent de plus amples détails sur les critères relatifs aux services de financement à l'exportation et sur les renseignements requis dans une demande de financement à l'exportation. Vous pouvez les obtenir en vous adressant au service des Communications de notre siège social ou à l'un de nos bureaux régionaux.

Services d'assurances à l'exportation de la SEE

Tous les exportateurs qui font affaire aux États-Unis peuvent bénéficier des services d'assurances et de garanties offerts par la SEE.

L'assurance-crédit couvre les pertes dues à l'insolvabilité ou au défaut de paiement prolongé de l'acheteur, la résiliation du contrat ou le refus de prendre livraison des marchandises par l'acheteur, ainsi que certains risques politiques. L'assurance-caution de soumission et l'assurance-caution de bonne fin protègent l'exportateur contre un appel abusif, ou inévitable par l'exportateur, de cautions de soumission, de restitution d'acompte et de bonne fin. Les garanties-opérations individuelles, et les garanties-cautions de soumission et de bonne fin aident également l'exportateur à financer ses opérations. Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les services d'assurances et de garanties de la SEE, veuillez communiquer avec nos succursales régionales.

La similitude des habitudes commerciales et culturelles qui existent entre le Canada et les États-Unis, le milieu politique stable et la grande efficacité des réseaux de communication rendent les affaires avec les États-Unis particulièrement intéressantes. Nous encourageons les exportateurs canadiens à communiquer avec la SEE dès qu'ils estiment que nos services de financement pourraient appuyer leurs opérations, s'ils désirent respecter l'échéancier de leurs acheteurs et que leurs opérations soient assorties de modalités de financement et de garanties appropriées.

Les délégués commerciaux du Canada à votre service

Si vous êtes un nouveau venu dans le domaine de l'exportation vers les États-Unis, vous avez tout d'abord intérêt à communiquer avec l'un des délégués commerciaux du consulat général du Canada de la région qui vous intéresse. Il sera en mesure de vous offrir toute une gamme de services utiles. Selon la revue *Canadian Business* de février 1984 : «Les délégués commerciaux connaissent bien les marchés ainsi que les produits et services qui sont en demande et ceux qui le seront dans l'avenir. Ils vous présenteront les agents et les distributeurs intéressés et vous aideront à trouver des débouchés. Les délégués vous aideront à participer aux foires commerciales et inciteront même vos clients à visiter le Canada afin d'examiner de plus près la capacité productrice de votre entreprise».

Avant tout, vous devez fournir des renseignements pertinents, comme l'historique de votre entreprise, des descriptions précises de vos produits, les principales caractéristiques de vente de vos produits ainsi que les brochures de votre entreprise.

À partir de ces renseignements, le délégué commercial peut vous aider à déterminer, par exemple, si des producteurs locaux ou des importateurs vendent déjà votre produit; il vous renseignera sur les politiques d'importation en vigueur, les services d'expédition, de stockage et de courtage, les conditions commerciales et l'état du marché.

Lorsque vos plans de marketing auront été arrêtés, le délégué commercial pourra vous aider à trouver des débouchés en communiquant avec les agents locaux ou les distributeurs pour vérifier si votre produit les intéresse. Il recommandera des personnes-ressources, vous fournira des renseignements sur le crédit et d'autres informations commerciales concernant les entreprises régionales, ou vous conseillera au sujet des débouchés en matière de vente directe.

Lorsque vous effectuerez une visite de promotion, avertissez le délégué commercial bien à l'avance de vos intentions. Il peut fixer des rendez-vous pour vous et, le cas échéant, faire acheminer votre courrier et vos messages par l'entremise du consulat.

L'aide accordée par les délégués commerciaux dépend largement de l'étendue des renseignements que vous leur fournissez. Il est important que le délégué soit informé de vos activités sur le marché, de vos projets d'avenir et qu'il soit prévenu de vos visites. N'oubliez pas de lui fournir tout renseignement sur vos produits ou sur votre entreprise qui pourrait avoir une incidence sur vos ventes à l'exportation.

Si vous ne voulez pas croire sur parole les nombreux exportateurs canadiens qui ont profité des services offerts par les délégués commerciaux, faites-en l'expérience vous-même! Les délégués sont là pour vous servir.

Financement à l'exportation aux États-Unis

Qualifiés de «plus vaste marché du monde» dans la revue *Canadian Business* de février 1984, les États-Unis ont toujours représenté le plus important débouché pour l'ensemble des exportations canadiennes, et cette tradition devrait se maintenir.

Mais quel est donc l'attrait du marché américain? Premièrement, son ampleur : il est dix fois plus grand que le nôtre. Sa proximité et l'absence de barrières linguistiques en facilitent l'accès, tout comme la similitude de nos pratiques commerciales et juridiques, et de nos structures administratives; nos philosophies commerciales et nos institutions financières se ressemblent et notre héritage culturel est le même. Nous sommes pour ainsi dire en pays de connaissance.

Ajoutez à cette liste la mine de renseignements et de ressources dont disposent les exportateurs canadiens et vous comprendrez ce qui rend le marché américain si intéressant. Par exemple, le Canada compte actuellement 36 délégués commerciaux en poste dans quatorze consulats aux États-Unis (voir l'encadré à la page 4) et les gouvernements de l'Alberta, de la Saskatchewan, de l'Ontario et du Québec ont des bureaux commerciaux dans plusieurs centres américains. En outre, les Affaires extérieures participent à diverses foires et expositions commerciales pour faire connaître les entreprises canadiennes et leurs produits. Tous ont pour mission de promouvoir les exportations canadiennes aux États-Unis, et de fournir aux exportateurs canadiens tous les renseignements et l'aide dont ils ont besoin pour décrocher des contrats.

Il ne faudrait cependant pas croire qu'il est facile de pénétrer ce marché ou de s'y implanter. C'est l'un des marchés les plus concurrentiels du monde. Toutefois, si vous êtes prêt à prospecter le marché, à consacrer des efforts et du temps pour faire le marketing de vos biens ou services avec ténacité et à fournir un service après-vente efficace et rapide, vous êtes sur la bonne voie.

Donc, vous vous êtes bien préparé; vous avez un acheteur américain éventuel qui s'intéresse beaucoup à ce que vous vendez, *mais* vous devez rivaliser avec des concurrents américains ou étrangers, qui offrent ou sont en mesure d'offrir du financement pour appuyer leur soumission. Vous savez que la SEE offre divers programmes qui pourraient vous aider à soutenir la concurrence et à remporter le contrat. Vous décrochez le téléphone et c'est le début de la relation entre l'exportateur et la SEE.

Que peut offrir la SEE?

Pour commencer, la SEE peut vous faire profiter de son expérience du marché américain. Elle fournit des services d'assurances pour appuyer des exportations aux États-Unis depuis 1967. De plus, la Société a signé, depuis 1978, des accords de financement dont la valeur globale s'élève à 1,6 milliard de dollars en vue d'appuyer des exportations destinées au marché américain allant de projets à réaliser à des produits courants.

Nous savons qu'il s'agit d'un marché connu pour l'expertise de son personnel financier, que les opérations s'y concluent rapidement, que les acheteurs et les emprunteurs recherchent constamment de nouvelles sources de financement et qu'une opération d'exportation fait souvent partie d'un projet plus complexe exigeant une structure de financement élaborée, appuyée par un montage de garanties complexe. C'est pourquoi nous avons une vaste gamme de concepts financiers qui peuvent vous aider à rester concurrentiel. Nous pouvons évaluer les transactions avec souplesse et innovation pour structurer une opération qui répondra aux exigences de toutes les parties; l'étude des propositions de même que la prise de décision se font dans un laps de temps relativement court.

Crédits acheteurs et crédits fournisseurs

Pour en revenir à la concurrence, la SEE a de nombreux programmes conçus pour aider l'exportateur à s'imposer sur les différents marchés et ainsi contrer la concurrence. S'il s'agit de petites opérations, nous suggérons un accord de crédit fournisseur, un mécanisme en vertu duquel la SEE achète, sans recours, des billets à ordre de l'exportateur qui les a négociés avec l'acheteur américain. Ces billets à ordre sont généralement garantis par une institution financière ou émis par une société dont la solvabilité estimée sur la scène internationale est de premier ordre. L'utilisation de crédits fournisseurs comporte de nombreux avantages, notamment des délais d'exécution courts et des formalités administratives simplifiées.

Lorsqu'il est question d'opérations de grande envergure, qui comportent des garanties plus complexes et un délai de remboursement plus long, nous conseillons un accord de crédit acheteur conclu directement avec l'acheteur américain. La SEE négocierait les modalités de l'entente et les documents relatifs à la garantie avec l'acheteur.

Il se peut qu'une *garantie sur prêt* convienne mieux au type d'opération envisagée. Il s'agit d'un mécanisme en vertu duquel une banque ou une autre institution financière accepte d'accorder un prêt à l'acheteur.

Montages financiers

La SEE entretient des relations suivies avec les banques commerciales, les sociétés d'investissement et d'autres institutions financières des États-Unis et du Canada afin de mettre au point des montages financiers qui font preuve de créativité pour répondre aux demandes du marché américain. Il faut noter que tout financement consenti par la SEE respecte les engagements internationaux du Canada.

La SEE offre habituellement du financement en dollars américains ou canadiens à un taux d'intérêt fixe. Par contre, nous pouvons accorder des fonds à un taux d'intérêt flottant qui s'apparente au taux

Suite à la page 4

Activités de la SEE aux États-Unis

La SEE a financé une vaste gamme d'opérations aux États-Unis, depuis des projets à réaliser jusqu'à des produits courants dans divers secteurs, tels que l'expédition, la sidérurgie, les pâtes et papier, le transport, le matériel automobile, les installations de gaz naturel, les télécommunications et le forage sous-marin. De plus, la SEE a examiné des demandes d'opérations aux États-Unis dans de nombreux secteurs, notamment l'automobile, l'exploitation minière et la production d'électricité.

Nous avons financé, plus précisément, des projets tels que des aciéries, des usines de pâtes et papier, des véhicules de transport rapide, des navires, des plates-formes de forage sous-marin, des simulateurs de vol, des avions et des câbles à fibres optiques.

Le type de garanties exigées par la SEE à l'appui du financement destiné aux États-Unis varie selon la nature des risques de crédit. La SEE a ainsi consenti des fonds pour appuyer des opérations assorties de garanties émises notamment par des garants acceptables, c'est-à-dire des institutions financières, des sociétés mères et autres, de garanties de l'actif et de garanties contre les risques découlant du projet.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Approbations du Conseil

À sa réunion de novembre, le Conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 303,5 millions de dollars américains, destinées à dix pays.

Si ces opérations sont menées à bien, les ventes à l'exportation correspondantes créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 7 750 années-personnes au Canada, et intéresseront 120 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur la vente des biens et services suivants : pièces de chaudières et services; avion; niveleuses; machines pour câbles téléphoniques; matériel de moulage par injection; bétail d'élevage; presse de 36 pieds à double cadre en C; broyeurs avec moteurs électriques; simulateur de vol; laboratoire de mécanique et d'électronique nucléaire; conception, construction et aménagement d'un réseau de transport urbain, et installation, essai et exploitation d'un système d'analyse spectrale.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités des assurances, des garanties et du financement à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Il n'y a pas eu de réunion du Conseil en décembre.

Nouvelle adresse de la SEE

Le siège social de la Société pour l'expansion des exportations est situé à l'adresse suivante :

151, rue O'Connor
Case postale 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
N° de tél. : (613) 598-2500

Accords de financement

La SEE vient de signer treize accords de financement pour appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à l'Union Soviétique, à la Malaisie, aux États-Unis, à la Chine, à la République de l'Équateur, au Royaume du Maroc, à la République démocratique allemande, à Israël, à la Colombie et à la Hongrie :

• Un accord de financement de 30,6 millions de dollars canadiens a été signé en vue d'appuyer une vente de Foremost Industries Ltd., de Calgary, destinée à l'URSS. La vente porte sur la fourniture de 50 véhicules chenillés Husky G8 de lutte contre l'incendie, de pièces de rechange et de pièces connexes à Avtopromimport, un organisme de commerce extérieur.

• Des accords de financement avec le gouvernement de la Malaisie, représenté par le ministère des Finances, ont été signés par la SEE et l'Agence canadienne de développement international (ACDI). La SEE fournit un protocole de crédit acheteur de 30 millions de dollars américains en vue de faciliter l'achat de biens et services canadiens. Le protocole aidera les exportateurs canadiens à rechercher des débouchés dans tous les secteurs de l'économie malaisienne. L'ACDI accorde une ligne de crédit générale de 9,5 millions de dollars canadiens à la Malaisie qui servira à financer les coûts d'achat au Canada de services et de machines, d'équipement, de pièces de rechange, et de services de formation connexes, en vue de répondre aux besoins prioritaires de développement de la Malaisie. Elle sera également utilisée, entre autres, pour un financement parallèle à celui de la SEE ou d'autres sources. Les exportateurs canadiens qui désirent se prévaloir de ces mécanismes sont priés de communiquer avec la SEE ou l'ACDI.

• Un accord de financement de 19,4 millions de dollars canadiens a été signé en vue d'appuyer une vente de Pirelli Cables Inc., de Saint-Jean-sur-Richelieu, au Québec, destinée aux États-Unis. La vente porte sur la fourniture de câbles à fibres optiques à LCI Communications Inc., de Worthington, en Ohio, pour un réseau de télécommunications.

• Deux accords de financement de 10,1 millions de dollars américains ont été signés par la SEE et la Banque Nationale du Canada (BNC) en vue d'appuyer des ventes de la Corporation Commerciale Canadienne (CCC) destinées à la République de l'Équateur. La SEE prête 8,596 millions de dollars américains et la BNC, 1,517 million, en vue d'appuyer des ventes de matériel pédagogique et de services connexes, de Lab-Volt Ltée, de Montréal, destinées à la Direccion Nacional de Construcciones Escolares (DINACE), l'organisme chargé de la construction des écoles et de l'approvisionnement pour le compte du ministère de l'Éducation, et à Servicio Ecuatoriano de Capacitacion Professional (SECAP), un organisme du ministère du Travail.

• Un protocole de crédit fournisseur de 10 millions de dollars américains a été signé avec le Crédit Lyonnais, de Paris, en France, en vue d'aider les exportateurs canadiens à décrocher des ventes dans 23 pays de l'Europe de l'Ouest. Ce protocole permettra à la SEE d'acheter des billets à ordre émis au nom d'exportateurs canadiens par des acheteurs européens, en paiement de biens d'équipement et de services. Les billets seront garantis par le Crédit Lyonnais.

• Trois affectations d'une valeur globale de 8,14 millions de dollars canadiens ont été consenties aux termes de mécanismes de crédit aménagés avec la Banque de Chine, en vue d'appuyer des ventes de deux exportateurs canadiens destinées à la Chine. Deux affectations d'une valeur globale de 4,65 millions de dollars canadiens appuient la vente de réacteurs shunt, de transformateurs de courant et de transformateurs de tension de ASEA Inc., de Montréal. Une troisième affectation, de 3,49 millions de dollars canadiens, appuie la vente de disjoncteurs de Cigelec Industries Inc. de Laprairie, au Québec.

• Un accord relatif à une ligne de crédit de 5 millions de dollars américains a été signé avec la Deutsche Aussenhandelsbank Aktiengesellschaft (DABANK) de Berlin-Est, dans le but d'appuyer des ventes de biens d'équipement et de services canadiens destinées à la République démocratique allemande (RDA). Un accord commercial ratifié en juin entre le Canada et la RDA devrait stimuler et accroître les échanges commerciaux entre ces deux pays au cours des prochaines années. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec la République démocratique allemande, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de la DABANK.

Suite à la page 11

Dans ce numéro

La révision des primes fait épargner de l'argent aux exportateurs 10
La SEE organise un dîner pour les investisseurs 10
Nouvelles lignes de crédit 11
Noms et adresses utiles aux exportateurs 12

ACTUALITÉS DE LA SEE

La société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. février 1985



Il n'est pas nécessaire d'aller très loin pour exporter davantage ou pour commencer. De l'autre côté de la frontière, il existe un marché immense, plus de 10 fois celui du Canada.

Cela vaut la peine de s'y intéresser!

Voyez notre article intitulé «Financement à l'exportation aux États-Unis», qui commence à la page 3.

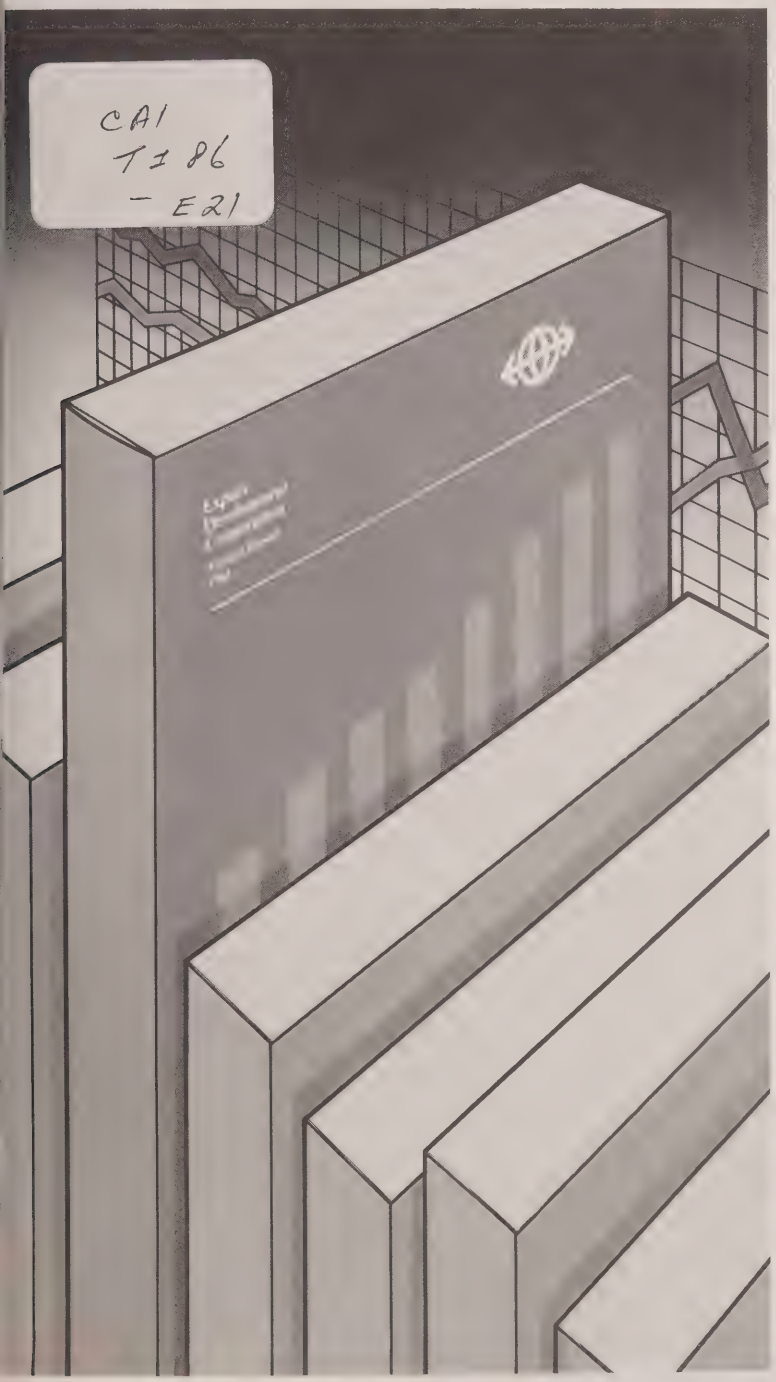
M. Sylvain Cloutier, président de la SEE, vient d'annoncer des nominations au niveau de la haute direction (voir l'article en page 9).

Le document consultatif sur le «Financement des exportations», publié récemment par le gouvernement fédéral, traite de plusieurs problèmes qui doivent être examinés par le milieu des exportations au Canada (voir l'article en page 10).

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

April 1985



The diagnosis for Canadian exports is healthy

Though many adverse conditions prevailed during 1984 in the international trade environment, Canadian exporters and EDC had another active and satisfying year. Canadian exports hit a record $112.5 billion in 1984 compared to $90.9 billion in 1983.

See "Diagnosis for Canadian exports: healthy" which begins on page 3

Easier access to EDC's medium-term financing facilities (see page 5)

New Washington office to sell Canadian expertise to IFIs (see page 7)

311280
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

LIBRARY

Canada Post Canada Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 6 times a year, by Communications Services, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Decrease in claims in '84

EDC paid a total of 177 claims, valued at $13.5 million on Corporate Account in 1984, compared to 206 claims, valued at $29.2 million in 1983.

Comparing fourth quarter claims paid in 1983 and 1984, a significant difference is observed: in 1983, 68 claims, worth $15.71 million, were paid; in 1984, there were 33 claims paid, valued at $1.73 million.

Of the 33 claims paid in the fourth quarter of 1984, 22 were the result of defaults; eight were due to insolvencies; and three were due to transfer problems. The geographical distribution was as follows: Caribbean and Central America, five; South America, four; Europe, four; Africa, one; Asia and the Pacific, three; and the United States, 16.

Commodities on which claims were paid included newsprint; furniture; paper; pool covering rollers; a log skidder; solar panels; road graders; and security barriers.

According to Sylvain Cloutier, EDC's President, "the improvement in the corporation's claims activity throughout 1984 was evidence of a relatively better tone in the international trade environment."

Board approvals for January and February

The Board of Directors of EDC, at its January meeting, approved export insurance, guarantees, and financing transactions supporting potential export sales of US$ 79.85 million to eight countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 3,180 person-years of employment in Canada and will involve 223 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve the sale of kraft paper and pulp; mobile control towers and runway systems, spare parts, and training; diesel electric locomotives, spare parts, and related services; building construction; geophysical equipment; breeding cattle; and a paper process control system.

At its February meeting, the Board of Directors approved export insurance, guarantees, and financing transactions supporting potential export sales of US$ 101.4 million to seven countries.

If these transactions are finalized, they will result in export sales that will create or maintain an estimated 3,900 person-years of employment in Canada.

The transactions involve the sale of aircraft, spare parts, and related services; oil and gas well drilling, and water, mineral, and construction drilling, and well maintenance services.

Details of the transactions and the names of the Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee, and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed six financing agreements under a $64-million line of credit agreement in place with the Ministry of Planning and Land Management of the Republic of Cameroon, and one financing agreement with a buyer in Western Samoa.

Details of the agreements signed under the line of credit with Cameroon are as follows:

• Three allocations, totalling US$ 20.5 million, will support the installation of a water distribution piping network and the construction of water storage facilities by Collavino Incorporated, of Windsor, Ontario, to the Republic of Cameroon, represented by the Ministry of Computer Technology and Public Markets. The Canadian International Development Agency (CIDA) is providing Can.$ 13.3 million in support of the project.

• A US$ 6.2-million allocation will support a sale by Janin Construction (1983) Ltée of Montreal to Cameroon. The sale involves the construction of a 50-kilometer, 90 kV line, a 90/30 kV substation, and the procurement agent services related to the implementation of the second phase of a rural electrification program in the south central provinces of Cameroon. The buyer is the Republic of Cameroon, represented by the Société Nationale d'Electricité du Cameroun. CIDA is providing parallel financing of Can.$ 3.7 million in connection with the sale.

• A US$ 2.08-million allocation will support the sale of water distribution piping by Canron Inc., of Montreal, Quebec, to Cameroon. The buyer is the Republic of Cameroon represented by the Ministry of Computer Technology and Public Markets. CIDA will provide parallel financing of Can.$ 1.23 million in support of the sale.

• A US$ 305,763 allocation under the line of credit will support a sale by Ag Systems International Consultants Inc., of Montreal. The sale involves a feasibility and engineering study for a pilot dairy project in Ngaoundéré. The buyer is the Republic of Cameroon represented by the Ministère de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales (MINEPIA), Yaoundé. CIDA is providing parallel financing of Can.$ 221,200 in connection with the sale.

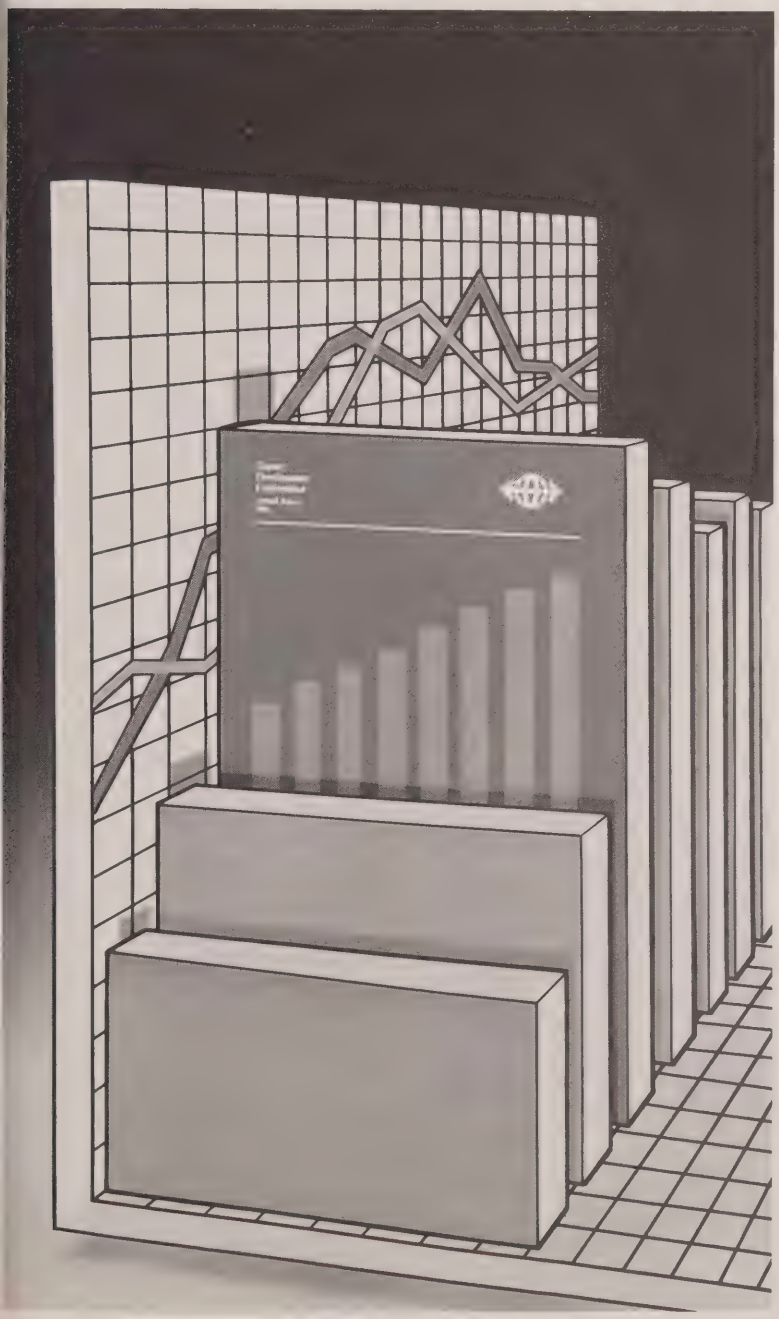
• EDC signed its first loan with a buyer in Western Samoa. The Can.$ 0.9 million financing agreement supports a sale of sawmill equipment and related services by the Canadian Commercial Corporation to Samoa Forest Products Limited of Asau, Western Samoa. The loan is guaranteed by the Government of the Independent State of Western Samoa, which is the principal owner of Samoa Forest Products Limited.

In this issue

Canada Inc. something worth striving for	5
EDC's employment coefficients adjusted for 1985	6
Modifications to EDC's Specific Transaction Insurance Program	7
Aljean Canada Ltd. . . . a success story	8
Senior VP of insurance retires	9
New director named to EDC's board	9
Lines of credit	10

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Diagnosis for Canadian exports: healthy



EDC continued its unbroken record of profitability by recording an operating profit of $6.5 million in 1984, an increase of $4.5 million over 1983, according to the corporation's annual report, recently tabled in Parliament.

The total volume of financial arrangements facilitated by EDC's services during 1984 was $4.23 billion, and financing volume rose 61 percent to $1.56 billion from $969.0 million in 1983.

Insurance volume was $2.67 billion compared to $3.89 billion in 1983, when one policy covering export activity in Saudi Arabia accounted for $1.66 billion of the total.

In the report, Sylvain Cloutier, EDC's Chairman of the Board and President, said that exports supported by EDC's services in 1984 will generate or maintain an estimated 122,000 person-years of employment in Canada.

He said that the net economic benefits of EDC's financing operations in 1984—calculated by subtracting the gross costs from the gross benefits—were $145.0 million and the estimated net benefits of its insurance activity were an additional $390.0 million.

Mr. Cloutier said that the corporation concluded 110 financing transactions in 1984 compared to 47 in 1983, an indication of a return to a relatively more stable world trading environment.

He said that 51 of the 110 transactions, financed and guaranteed by EDC, were for amounts of less than $1.0 million, a reflection of a conscious effort by the corporation to be responsive to the needs of exporters pursuing small and medium-sized transactions.

A substantial increase in allocations under lines of credit, the increased use of the corporation's note purchase and forfaiting facilities, and significantly increased volumes of parallel financing with the Canadian International Development Agency (CIDA) were among the other noteworthy developments in export financing during the year.

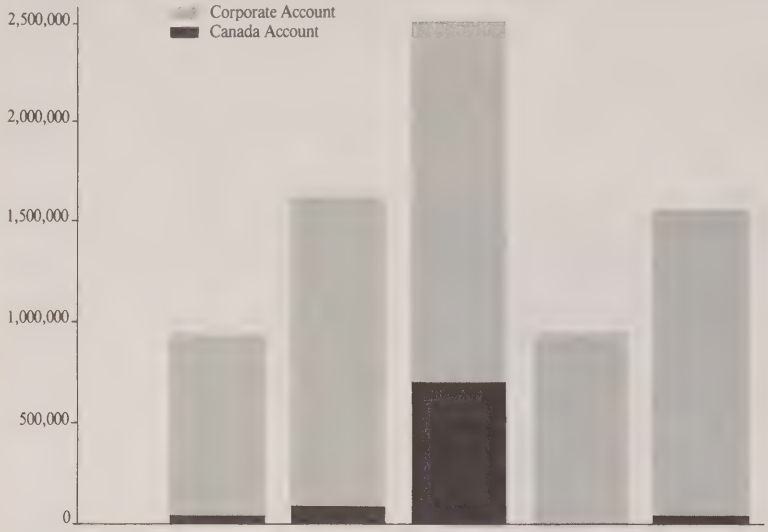
In insurance, if the $1.66 billion Saudi policy of 1983 was to be excluded, volume increased by $438.0 million in 1984 over 1983, an increase of 19.6 percent.

Mr. Cloutier said another indication of the improvement in the world trading environment was that claims paid to Canadian exporters in 1984 totalled $19.8 million, compared to $32.6 million the previous year and claims recovered on Corporate Account in 1984 totalled $13.2 million, almost as much as was paid out.

Reschedulings of principal and interest totalled $77.5 million in 1984, compared

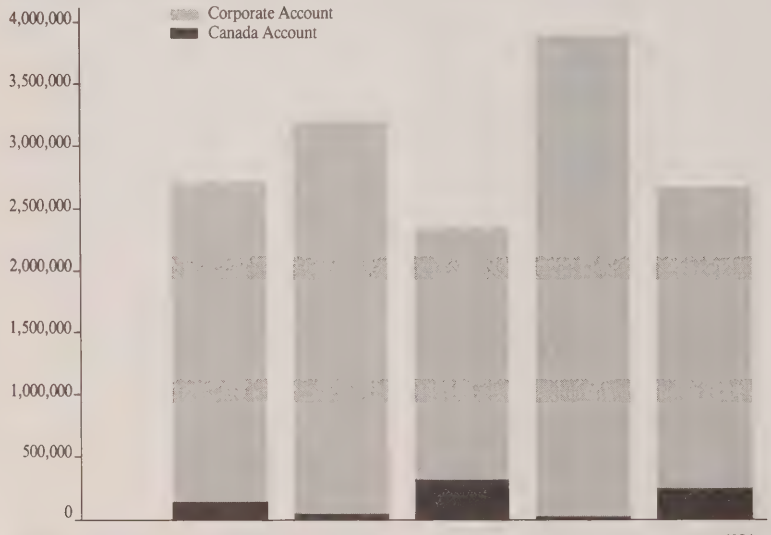
Continued on page 4

Financing Volumes 1980-1984 (thousands of dollars)



Financing Amounts	1980	1981	1982	1983	1984
Corporate	$ 901,808	$1,590,437	$1,813,626	$ 969,018	$1,530,842
Canada	26,861	66,911	690,438	–	31,472
Total	$ 928,669	$1,657,348	$2,504,064	$ 969,018	$1,562,314
No. of Agreements					
Corporate	92	113	108	47	107
Canada	2	2	2	–	3
Total	94	115	110	47	110

Insurance Volumes 1980-1984 (thousands of dollars)



Insurance Amounts	1980	1981	1982	1983	1984
Corporate	$2,582,702	$3,186,954	$2,039,561	$3,888,137	$2,452,062
Canada	113,442	24,302	305,706	8,655	220,654
Total	$2,696,144	$3,211,256	$2,345,267	$3,896,792	$2,672,716
No. of Policies					
Corporate	926	1,012	954	981	956
Canada	15	18	9	7	62
Total	941	1,030	963	988	1,018

to $66.0 million in 1983.

Amounts overdue on problem loans that have been rescheduled continued to be modest, Mr. Cloutier said. For Corporate Account, the amounts overdue were $7.3 million, compared to $5.8 million in 1983.

Mr. Cloutier said that the positive side of the world trade picture during 1984 was that Canada and the United States held inflation at moderate levels of increase. However, he expressed concern that good performance on inflation had not translated into lower real interest rates which would ease the pressure on countries experiencing repayment difficulties.

On the negative side, American trade deficits of the magnitude of the one recorded in 1984 tend to stoke up smouldering protectionist sentiment in the U.S. and encourage further retreat from an open system of world trade activity.

"This could bode ill for Canada's export trade," he said.

Mr. Cloutier said he expected economic growth differentials between the United States and most other countries to persist. The exception is the Pacific Basin area, including Japan, which is benefitting from U.S. import activity. Although growth rates in the Pacific Basin are not expected to continue at the eight to 10 percent levels of the recent past, growth is expected to remain in the neighborhood of five to six percent.

"Compared to their enviable achievement of the past 10 years, these figures may not be startling, but relative to other developing regions, this performance will be remarkable," he said.

He added that significant trade opportunities also exist in China and there continue to be opportunities for Canadian exporters in the East European and Middle Eastern markets, as well as a number of African markets, such as Algeria, Cameroon, Egypt, and Gabon.

"Although the prospects are mixed for increased business, the corporation is determined to be unrelenting in its efforts to maintain high volumes of business in 1985 and to improve its effectiveness in carrying out its mandate," he said.

The five leading product groups supported by EDC's financing services in 1984 were machinery, communications and electronic equipment, transportation equipment, non-residential buildings, and engineering and trading services.

The five leading groups supported by the insurance services were minerals, metals and chemicals, forestry products, machinery, other manufactured products, and textiles, related products and consumer goods.

Financial Highlights 1980-1984 (thousands of dollars)

Financial Arrangements Facilitated by EDC	1984 Corporation	1984 Canada	1984 Total	1983 Corporation	1983 Canada	1983 Total
Financing and Guarantees						
EDC financing	$1,147,052	$ 31,472	$1,178,524	$ 891,258	$ –	$ 891,258
Bank participation	12,000	–	12,000	–	–	–
Bank loans guaranteed by EDC	2,005	–	2,005	5,676	–	5,676
Other related bank loans	131,125	–	131,125	36,014	–	36,014
Related CIDA loans	238,660	–	238,660	36,070	–	36,070
	1,530,842	31,472	1,562,314	969,018	–	969,018
Insurance and Guarantees	2,452,062	220,654	2,672,716	3,888,137	8,655	3,896,792
Total	$3,982,904	$252,126	$4,235,030	$4,857,155	$ 8,655	$4,865,810

Easier access to EDC's medium-term financing facilities

EDC's medium-term financing facilities —forfaiting, simplified note purchase, and allocations under lines of credit—can now be delivered to exporters through the corporation's region offices.

This initiative is intended to provide better access to EDC for exporters—especially small to medium-sized exporters —requiring medium-term financing for proposed export transactions of $1 million or less. These exporters will now have the option of dealing directly with an EDC region office or the corporation's head office in Ottawa.

Region Business Development Officers can now offer assistance and advice on the medium-term facility most appropriate for an exporter; eligibility requirements; preparation and submission of preliminary documentation, as well as other areas of interest and/or concern to an exporter.

EDC's simplified note purchase and forfaiting offer fast, simple, fixed-rate financing facilities under which EDC will purchase series of promissory notes, drawn by buyers of Canadian goods and services and made payable to the exporter.

EDC's lines of credit—established with public agencies and private banks in many countries—are simply a special version of a loan in which the borrowing institution has been approved by EDC in advance. In most cases, interest rates and disbursement procedures have already been established. (A listing of EDC's lines of credit appears on page 10.)

For more information, contact the nearest region office; addresses are listed on page 9.

Canada Inc. something worth striving for

Industry, labour, and government should support and promote a co-operative and competitive approach to trade, says EDC's President, Sylvain Cloutier.

Speaking at a panel session on trade financing during the second annual conference of the International Business Research Centre (a division of the Conference Board of Canada) in Toronto, Mr. Cloutier emphasized that such a co-operative and competitive approach should be "an integral part of Canada's still developing trade culture."

"Moreover, I believe that such an approach should also include foreign buyers: an active and on-going dialogue is required between all parties."

Referring to the phrase, "Japan Inc.," which is often heard in international trading circles, Mr. Cloutier used it as an example of a particularly well-concerted and successful, co-operative and competitive national approach to the international marketplace. He suggested that a similar direction be given to Canada's trading efforts, and in particular, to its export sales efforts.

The trade environment

On the trade environment, Mr. Cloutier said that protectionism and competition from Newly Industrialized Countries (NICs) are very important aspects that have to be addressed. In his view, the response of the exporting community to protectionism should be one of support and co-operation with the government in its interventions in multilateral fora, such as GATT, and its bilateral efforts toward trade liberalization.

Competition from the NICs, in which there exists social consensus about the need for productivity gains to outpace wage gains, demands that "management and labour co-operate in ensuring that Canada maintains a competitive manufacturing sector; we need new and updated Canadian industrial capabilities and we need to stay one step ahead of the competition. This we can achieve only through a concerted co-operative and competitive approach."

Issues in trade financing

Against this trading environment, Mr. Cloutier cited four key issues or challenges facing export financing: the ever-present pressure to compete effectively with other official export credit financing; a rapidly changing and innovative international capital market, increasingly accessible to developing countries; the continuing debt problems of many developing countries; and the need for long-term commitment to markets.

Emphasizing EDC's commitment to adhere to the 22-country Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) consensus on official export credit agency lending rates, Mr. Cloutier said that EDC will not initiate an abuse of its responsibilities under the consensus, but neither will it back down in the face of infractions by other nations.

Predatory financing practices of other countries demand that EDC constantly monitor activities of other nations and where appropriate attempt to "match" such practices . Mr. Cloutier said that "perhaps nowhere in our business is a

Continued on page 6

co-operative and competitive approach more vital than in acting as a responsible nation, and a responsible international citizen, in stemming the use of predatory financing."

The second issue is the increasing access by developing countries to the rapidly changing and very innovative international capital markets. Although this is not occurring overnight, capital investment under various forms, said Mr. Cloutier, is increasingly finding its way into the treasuries of developing nations and those of growing private companies within these countries. The challenge for EDC is to keep abreast of these changes and to update, where possible, its own services so that it continues to provide Canadian exporters with competitive services attractive to their buyers.

The third key issue addressed was the on-going debt problems of the developing countries. Although there is a positive trend with deficits narrowing substantially from what they were four years ago, Mr. Cloutier stressed that given their on-going need for credit and given Canada's need to maintain market presence, Canada's challenge is to continue providing financial support to these struggling countries in a prudent manner.

Referring to many of Canada's priority markets as being very much "buyers' markets," because buyers have more choices than ever, Mr. Cloutier said that this should encompass not only the goods and services side of the trade equation "but also the credit side, whether involving insurance, guarantee services, or financing."

The challenge to any trade financier, said Mr. Cloutier, is to cultivate a long-term commitment to markets.

He suggested that the theme of co-operation and competitiveness among industry, labour, and government in Canada must be expanded to include foreign buyers: "We must become involved in their development; we should not be afraid to go beyond the simple trading relationship. Where joint ventures, participation or some other form of co-operative long-term effort makes economic sense, we must, as a nation, demonstrate greater willingness to get involved."

EDC meeting the challenge

On EDC's contribution to the goal of a co-operative and competitive Canadian approach to the international marketplace, Mr. Cloutier said that "co-operation and competitiveness is an integral part of EDC's philosophy. It's not just a slogan; it's our way of life."

He emphasized the co-operation between EDC and the Canadian exporting community, federal and provincial government departments and their agencies, and the fact that the corporation welcomes and seeks the active participation of the banking community, in Canada as well as abroad, in support of trade financing.

With the information obtained from its co-operative efforts with these sources, he said that EDC works towards an in-depth understanding of each market in which it is active, so that it can structure competitive financing packages to help win business for Canada.

Mr. Cloutier, stressing EDC's competitiveness and its acceptance as such in the international marketplace, referred to the fact that, in 1984, less than one percent of the files that were closed or deleted from EDC's pipeline of active transactions were closed by reason of EDC's financing offers not having been considered competitive by the buyer. He said that "this clearly demonstrates that where a Canadian exporter has what it takes to be competitive on the commercial side, EDC has what it takes to be competitive on the financing side."

Reiterating again EDC's willingness to participate in a co-operative and competitive approach to the international market, Mr. Cloutier suggested that the whole of the exporting community should resolve to make a "Canada Inc." approach the reality.

EDC's employment coefficients adjusted for 1985

Last year, readers of *EDC Today* were advised of some changes that the corporation had made to its methodology for calculating the number of jobs created or maintained through the provision of its services. The changes were implemented to obtain better precision in these calculations.

Basically, EDC uses employment impact coefficients based on information, published by the Department of Supply and Services, which is derived from input-output models developed by Statistics Canada. These employment coefficients measure the number of jobs generated or maintained by $1 million of Canadian content supported. EDC uses employment coefficients for 10 industrial sectors except in the case of EDC's global insurance where the corporation uses an employment coefficient based on the weighted average of the main products.

These coefficients are reviewed on an annual basis and are adjusted to ensure that the actual and forecasted decline in the purchasing power of the dollar is reflected in the job creation impact of those spent dollars.

For 1985, the employment coefficients used by EDC are as follows:

Category	Employment Coefficients
engineering and training services	69
transportation equipment	59
shipbuilding	54
general manufacturing and other	51
power plant equipment	51
electrical equipment	47
petrochemical equipment	47
communications and electronic equipment	45
non-residential construction	45
global insurance (weighted average)	42
machinery	41

By applying EDC's methodology to business supported by the corporation in 1984, it was calculated that 122,000 person-years of employment were created or maintained during that year.

Upcoming EDC seminars

In an effort to underline the importance of risk management, EDC's region offices will be sponsoring once again, "Let's Talk Risk" export credit workshops.

The Western region office will be holding its workshops in Vancouver, May 6, and in Winnipeg, May 2. A workshop also is scheduled for Calgary, in June 1985.

The Ontario region office will conduct its workshop at the Airport Hilton Hotel on Wednesday, May 1, from 12 Noon to 5:00 P.M., and the Quebec region office's credit forum, co-sponsored with the Montreal Board of Trade, will be held at the Sheraton Centre on Tuesday, April 16, from 12 Noon to 3:00 P.M.

For registration details, please contact the appropriate region office. Addresses and phone numbers are listed on page 9.

Washington office to 'sell' Canadian expertise to IFIs

The Department of External Affairs has established an office in Washington, D.C., which will promote, evaluate, and co-ordinate Canada's efforts to increase the procurement of Canadian goods and services for World Bank Group and Inter-American Development Bank (IADB) projects.

The office, which will be called the Office for Liaison with International Financial Institutions (OLIFI), will be staffed by Frederick Marsh, who has been loaned by EDC, where he was Assistant Area Manager of the Export Financing Group's Western Europe Department and Richard Roy, a trade commissioner from the Department of External Affairs. The office will be located in the Canadian Embassy in Washington.

The objective of this new office is to increase Canadian procurement and co-financing in these international financing institutions (IFIs) through information gathering and dissemination, the marketing of Canadian expertise to the IFIs, and the marketing of IFI opportunities to Canadian exporters.

External Affairs explained that Canada's success in obtaining contracts from the World Bank Group and the IADB depends on timely collection and dissemination of project information, followed up by aggressive private sector initiatives.

The office will ensure that Canadian companies are advised and assisted in their dealings with the two Washington-based development banks and that opportunities for Canadian co-financing are identified and pursued in sectors and markets of interest to Canada.

The office also will serve as the centre of information and services for Canadians in the public and private sectors who are actively engaged in pursuing opportunities with the IFIs and it will be the point of contact for Canadian posts abroad seeking information on projects financed by these institutions.

Through regular contact with bank officials and the analysis of bank documents, the office will collect information on procurement and co-financing opportunities, assess it in terms of sectors and markets of interest to Canada, and disseminate this pertinent information to interested parties.

It will establish and maintain a current database containing relevant data on all projects that it has identified.

Based on a sound knowledge of the organization, procedures, and activities of the banks, the office will counsel Canadian companies in the development of specific marketing strategies and provide advice during various phases of the procurement cycle. It also will monitor the procurement activities of other major donor countries and recommend measures to improve Canada's record of success.



Frederick Marsh

The office will participate in seminars with the Canadian business community and public sector officials to publicize IFI opportunities and to advise on the structure, operations, and bidding procedures of the banks.

The office also will advise the IFIs on various instruments available from Canada, including the use of EDC financing and insurance services, the programs of the Canadian International Development Agency, and the Canadian Commercial Corporation's facility for government-to-government contracting.

Modifications to EDC's Specific Transaction Insurance Program

EDC has introduced modifications to its Specific Transaction Insurance (STI) program, designed to provide more coverage to exporters.

EDC's STI program provides comprehensive cover on a one-buyer, one-sale basis for specific transactions involving capital goods and/or services sold on a medium-term credit of normally one to five years. This cover also may be extended for transactions calling for payment under leases, rental contracts, services contracts, construction contracts, and protection against loss/damage of equipment—due to specific political causes—being used abroad to fulfill an export contract. Modifications include:

Separate Policies

STI Policies—which have been structured for coverage relating to either government or private buyers—have been restructured to reflect the type of work performed by an exporter.

Separate Policies are now available for *service contracts*; contracts involving the sale of *capital goods*; and for contracts dealing with *projects*.

Insured Risks

EDC has offered protection under its STI program against loss resulting from early termination of a contract only when the buyer is a government entity. This protection has been extended to cover private buyers as well.

Also, protection against loss resulting from war, rebellion, or related events has been widened. Whereas previously the buyer's country had to be involved, this is no longer the case. EDC will now cover such an event in a third country where it can be demonstrated the action is a direct cause of loss.

In the case of service contracts, EDC has broadened the coverage relating to losses caused by a government cancelling or not renewing an import or export permit to include losses resulting from the cancellation or non-renewal by a government of any license, approval or authorization required to render performance under a contract.

Amount of loss

The second area where major changes have taken place concerns the way the amount of loss is calculated where a contract has been terminated prior to completion. With respect to the sale of goods and services, loss will now be computed to take into account amounts billed for goods shipped and services rendered plus the lesser of the costs of goods not shipped and their contract price. With respect to projects, loss will now take into account amounts due under the contract as well as unbilled costs incurred.

For a more comprehensive explanation of the above, as well as other modifications to EDC's STI program, exporters and other interested parties should contact EDC's nearest region office; addresses are listed on page 9.

Aljean Canada Ltd.

Doing their homework leads to success in the U.S. market

Vancouver, B.C.—The garment manufacturing fashion industry *does* exist west of Winnipeg, and it's doing quite well, just ten minutes from Vancouver's downtown core. Housed in an old, unpretentious building on Beatty Street, is Aljean Canada Ltd., a manufacturer of ladies' apparel.

Aljean, which started up in the early forties, was the baby of a wife and husband team, who made tartan kilts and were very successful at it.

"Their thing was quality of construction and extraordinarily beautiful skirts," says Stan Green, Aljean's energetic and enthusiastic sales manager since 1976. Demand for their product increased; their company expanded; and exporting their tartan skirts, as well as sweaters, to the U.S. became an important aspect of their business activity.

In 1976, the business, which had an excellent reputation in the fashion industry, was put up for sale and was purchased by the present owners, who set themselves the goal of taking the company's base product—tartan skirts—to contemporary, coordinated, ready-to-wear collections. And they have been successful. Aljean, which has approximately 105 employees, now manufactures three lines of fashions—Aljean, Aljean Petites, and Dalkeith—each representing a different look, a different style. Garments, which include skirts, slacks, vests, jackets, coats, and dresses, are produced in a whole range of tartans and plaids in next season's colours with flannels and sweaters in complementary colours and shades.

Aljean's signature is wool, although the company does use silks and cottons, and it's best seller is pleated skirts. There is no design work, per se, required in making a pleated skirt; the creativity comes in marrying the size, the tartan or plaid, and the colours with the pleats to enhance the combination.

"The real test comes when the skirt is finished and hanging," says Mr. Green. "It shouldn't hurt the eyes; everything should match perfectly."

Through the several steps to get from a piece of fabric to the finished garment, many checks are undertaken to ensure quality, with the last check taking place in the shipping department, where, according to Mr. Green, it takes a very aggressive personality to work because one has to be able to say "No, take it back. It's not right!" Once the garments pass this last crucial test, they're made ready for delivery to customers.

How can a Canadian manufacturer of ladies' clothing compete in the American market against American producers and producers from around the world?

"Aljean is up against a lot of competition," says Mr. Green, "however, we were very fortunate that the previous owners had already been exporting. We saw the potential and went after it very aggressively."

Aljean researched the market to get to know the retail scene; to find out where the stores were and what they were selling; to try to find a gap that Aljean could fill.

"If you have a good product and if you can establish a rapport then there is an openess to look at what you're selling," he says. "Aljean is at the stage now where buyers are asking to see other products from our firm."

He candidly adds, that "unless you stay with your goal, it's very easy to lose your tenacity and lose your guts and get stage fright. This business is show business and you're being auditioned at every turn. Even with all the government support systems and services, ultimately it's up to you to make it work."

How helpful have the Canadian consulates been to Aljean? "On the whole, great!" says Mr. Green. "They can give you a run down on the territory; they offer advice, through their knowledge of the market; and they can help to unravel some of the customs paperwork. This is particularly important if you're just starting out."

Aljean, which has sales offices in Vancouver, Calgary, Toronto, and Montreal, exports approximately 25 percent of its total sales volume. Mr. Green emphasizes that EDC's insurance services are crucial to the business.

"EDC's support is one of encouragement. Even though we have extremely competent credit-checkers of our own, in those rare circumstances when Aljean has had to make a claim, EDC has agreed that it was appropriate. If ever I feel that there might be a problem, EDC is there for me to talk to. After all, the whole point is, 'Hey, let's export!' "



The shipping room is where the last check for quality takes place; it takes an aggressive personality to work there because one has to be able to say "No, take it back. It's not right!"

Senior VP of insurance retires



Don Keill

Don Keill, EDC's Senior Vice-President, Insurance Group, retired March 1, 1985, after 38 years of service with the corporation.

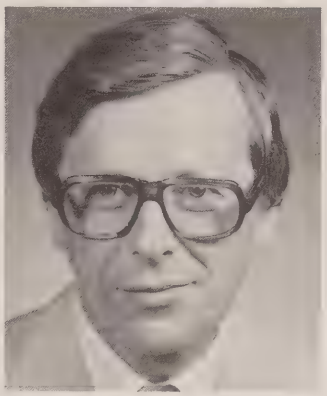
Mr. Keill, a graduate of the University of Ottawa, joined EDC's predecessor agency, the Export Credits Insurance Corporation (ECIC) in 1947. He held a number of positions before becoming, in 1950, a claims officer. He served in Accounting and Statistics until 1955 at which time he was transferred to Toronto to run the ECIC's branch office. He returned to Ottawa 17 years later, in 1972, and assumed the position of Manager, Insurance Operations.

In 1975, Mr. Keill moved over to the Export Financing Group as Group Manager, Asia, and on July 1, 1977, he was promoted to Assistant Vice-President, Asia.

In 1980, he was promoted to Vice-President, Insurance; on February 1, 1982, he was named Senior Vice-President, Export Insurance Group.

The corporation takes this opportunity to thank Don Keill for his many years of loyalty, for his contribution to the growth and reputation of EDC, and to wish him well in his retirement.

New director named to EDC's board



Robert L. Richardson

EDC is pleased to announce the appointment of Mr. Robert L. Richardson to its Board of Directors.

Mr. Richardson, who was appointed Deputy Minister for International Trade on January 8, 1985, began his career in the public service in 1958 as a Trade Commissioner with the Department of Industry, Trade and Commerce (now the Department of Regional Industrial Expansion).

Following 10 years of service with IT&C, Mr. Richardson was seconded for two years to the Public Service Commission to implement the Career Assignment Program.

From 1970 to 1971, he was a policy advisor and negotiator on international trade agreements with the International Economics Relations Branch, Department of Finance.

From 1971 to 1974, he was Group Chief, then Director, Industry and Natural Resources Division, Program Branch, Treasury Board Secretariat.

He then served as Assistant Secretary, Program Branch, Treasury Board Secretariat, from 1974 to 1977, and subsequently as Deputy Secretary from 1977 to October 1982, at which time he was appointed Commissioner of the Foreign Investment Review Agency.

EDC OFFICES

Head Office
151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario

Mailing address:

Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500
Cable: EXCREDCORP
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690

Western Region
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Assistant Vice-President, Western Region
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

Alberta Region
Manager, Alberta Region
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

Ontario Region
Assistant Vice-President, Ontario Region
Export Development Corporation
Suite 810, National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

Quebec Region
Assistant Vice-President, Quebec Region
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

Atlantic Region
Manager, Atlantic Region
Export Development Corporation
Suite 1401, Toronto-Dominion Bank Bldg.
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

in addition. . .

Export Marketing Seminar

The Banff Centre School of Management will be holding an in-depth seminar, from May 5 to 11, on "Export Marketing Management, 1985 style." The seminar, according to The Banff Centre, "is a unique forum for the exchange of the latest market intelligence and innovative export strategies between faculty of highly respected current practitioners and participants on the firing line of world trade."

For registration and content details, call Mary Christie, Program Coordinator at (403) 762-6124.

Lines of Credit

Status as of March 1985

COUNTRY & BORROWER AND/OR GUARANTOR	1) FUNDS AVAILABLE (FEBRUARY 28, 1985) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS[1]	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Can.$ 377,590,398 2) 7 mos. (Sept. 29/85) 3) long	H. Souquières Manager North & West Africa	M. Mouffok Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble « Joly » 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		general purpose
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy and Plan	1) US$ 41,021,142 2) 9 mos. (Nov. 26/85) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaounde, Cameroon	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	general purpose; may be used in parallel with a $50-million CIDA line of credit
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$ 3 million 2) 6.5 mos. (Sept. 19/85) 3) 3 or 5 years depending upon the financing requirement of the Colombian purchaser	A.J. Coles Manager South America West	Fernando E. Millan R. Jefe, Departamento Comercio Exterior Banco de Bogota Calle 36, No. 7-47, Piso 13 Bogota, Colombia Tel.: 288-11-88 Ext. 258 Telex: 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Financing Analyst Export/Import Banco de Bogota 375 Park Ave. New York, N.Y. 10152	general purpose; suitable for small and medium-sized export contracts
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China	1) Can.$ or US$ 1,996,508,450 2) 43 mos. (Oct. 1/88) 3) up to 10 years	E. Siegel Manager North Asia	Zhang Hui General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN		This general financing protocol allows EDC to make direct loans to the Bank of China and/or purchase promissory notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by the Bank of China.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$ 10 million 2) 10 mos. (Dec. 31/85) 3) 2, 3, or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Kurt Estrup Madsen Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark		supplier credit protocol agreement[2]
FRANCE Crédit Lyonnais	1) US$ 10 million 2) 22 mos. (Dec. 31/86) 3) up to five years	T.V. Tran Manager Western Europe	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France		supplier credit protocol agreement[2]
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussen-handelsbank, A.G.	1) US$ 5 million 2) 21 mos. (Dec. 1/86) 3) long	W.J. James Manager Eastern Europe	Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411		general purpose
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) US$ 10 million 2) 7 mos. (Oct. 5/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager South Asia **or** S. Healy Manager, Pacific **or** E. Siegel Manager North Asia	Milan R. Shuster Senior Vice-President Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre 1 Connaught Place, Central Hong Kong Telex: 74104	Y. Sawaya National Bank of Canada 600 rue de la Gauchetière ouest Montreal, Quebec H3B 4L3 Tel.: (514) 394-6145	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) US$ 10 million 2) 9 mos. (Dec. 2/85) 3) 3,5,7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager South Asia **or** S. Healy Manager, Pacific **or** E. Siegel Manager North Asia	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville St. Vancouver, B.C. V6C 1L3 Tel.: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit; countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 8,185,950 2) 5 mos. (Aug. 1/85) 3) 5 or 7 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. J.G. Fay Deputy General Manager 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKO H		general purpose

ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 3,446,744 2) 10 mos. (Dec. 31/85) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel Tel.: (03) 628111	D. Zegen, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575, 1 First Canadian Place, P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL Bank Leumi le-Israel B.M.	1) US$ 4,319,082 2) 9 mos. (Dec. 14/85) 3) 3,5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Granierer International Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632600	Mordechay Gefen Chief Representative Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1 Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 3,255,330 2) 9 mos. (Dec. 14/85) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv 61002, Israel Tel.: (03) 629438	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Suite 2840, South Tower Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J4 Tel.: (416) 947-0510	suitable for small and medium-sized transactions
ITALY Banca Nazionale Del Lavoro	1) US$ 10 million 2) 10 mos. (Dec. 31/85) 3) 2, 3, or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Dr. Giorgio Cao Pinna Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto 56 00189 Rome Italy		supplier credit protocol agreement[2]
MALAYSIA Government of Malaysia	1) Can.$ 30 million 2) 20 mos. (Nov. 8/86) 3) 3, 5, or 10 years	D.O. Curtis Manager South Asia	Encik Yahya Yaacob Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066		This is a buyer credit protocol agreement[3]; funds are availale for parallel financing with CIDA.
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) US$ 5,250,001 2) 1 mo. (March 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Guauhtemoc Mexico, D.F. 06000, Mexico		suitable for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 4,719,886 2) 1 mo. (March 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexico		suitable for small and medium-sized export sales to CFE
MEXICO Nacional Financiera, S.A.	1) US$ 16,191,255 2) 1 mo. (March 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. José Pliego Alvarez Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexico		suitable for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) 1 mo. (March 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Ing. Hector Rangel Domene Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329 Piso 31 Torre Ejec Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		suitable for small and medium-sized export sales to PEMEX
NEW ZEALAND Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) US$ 2 million 2) 1.5 mos. (April 19/85) 3) 5 years	S. Healy Manager, Pacific	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, New Zealand Tel.: (0763) 6999 Telex: NZ2251		ideal for small and medium-sized export contracts
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) US$ 5 million 2) 10 mos. (Dec. 31/85) 3) 2, 3, 5, or 7 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Joao Efteues-da Silva Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbon Portugal		supplier credit protocol agreement[2]
SAUDI ARABIA Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) US$ 10 million 2) 5 mos. (July 31/85) 3) 3 or 5 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Phillipe Favre General Management Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. Muolmenin St.-147 Pharaon Building Sector No. 14-E7 Al Sharafeya-District 3 P.O. Box 1 Jeddah, Saudi Arabia	M. Nicolai Vice-President Banque Indosuez Suite 600 1001 De Maisonneuve Blvd. West Montreal, Quebec H3A 3C8	suitable for small and medium-sized transactions
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)	1) US$ 10 million 2) 7 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager,South Asia **or** S. Healy Manager, Pacific **or** E. Siegel Manager,North Asia	E.J. Ansley Manager Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL) 5 Shenton Way Singapore Telex: RS20670	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	multi-country line of credit

SINGAPORE Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 7 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia **or** S. Healy Manager, Pacific **or** E. Siegel Manager, North Asia	Paul Marion Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Suite 901, The Octagon 105 Cecil Street Singapore Telex: RS24005	F.G. Stanley Manager, Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 862-4476	multi-country line of credit
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCAL)	1) US$ 10 million 2) 7 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia **or** S. Healy Manager, Pacific **or** E. Siegel Manager, North Asia	S.W. Tham Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. 16th Floor, PIL Bldg., 140 Cecil St. Singapore Telex: RS26935	A.M. Fitzgerald International Banking Division The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J5 Tel.: (416) 974-4008	multi-country line of credit
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 7 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	D.O. Curtis Manager, South Asia **or** S. Healy Manager, Pacific **or** E. Siegel Manager, North Asia	C. Carlson Managing Director Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	P. Gallant Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 866-8864	multi-country line of credit
SOUTH KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10 million 2) 8 mos. (Nov. 10/85) 3) 5 or 7 years	E. Siegel Manager North Asia	Cha Seung-Chul General Manager International Banking Dept. Korea Exchange Bank 181, 2ga Euljiro Jung Gu Seoul, Korea Telex: K2776	I.K. Chung President Korea Exchange Bank of Canada Suite 1140 2 First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1E3 Tel.: (416) 364-2890	single country line of credit
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$ 10 million 2) 12 mos. (March 1/86) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Jan Ewetz, Area Manager Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm, Sweden Telex: 11000 ESSEBH S		general purpose, single country line of credit
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10 million 2) 14.5 mos. (May 18/86) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Ingvar Lindell, Manager Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Sweden Telex: 11090 HANDST S Attn.: Foreign Credits Department UKR6777		general purpose, single country line of credit
THAILAND Bangkok Bank Limited	1) US$ 10 million 2) 18 mos. (Aug. 31/86) 3) 3, 5, or 7 years	D.O. Curtis Manager South Asia	Charoen Chinalai Senior Vice-President International Banking Division I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road Bangkok, Thailand 10500 Telex: TH82670 or TH82638 Cable: BANKOKBANK Tel.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 U.S.A. Tel.: (212) 422-8200 Telex: 666297; 421813; 129255	
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) 2 mos. (May 10/85) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisia		This is a general purpose line of credit, which may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit.
UNITED KINGDOM Bank of Montreal	1) US$ 10 million 2) 10 mos. (Dec. 31/85) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director or B.J. Brigham, Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country supplier credit protocol agreement,(2) which includes Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia.
UNITED KINGDOM First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) US$ 10 million 2) 10 mos. (Jan. 10/86) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director or B.J. Brigham, Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country line of credit; countries include Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia.

(1) medium: 7 years or less
long: more than 7 years

(2) A supplier credit protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

(3) A buyer credit protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, accepting the guarantee of the foreign financial institution in support of loan agreements between EDC and foreign buyers.

(4) The four Mexican lines of credit are currently under discussion for renewal. Negociations are also in progress with various major Mexican commercial banks for new lines of credit. For further details contact EDC's Mexico and Central America Department.

ROYAUME-UNI Banque de Montréal	1) 10 000 000 $ US 2) 10 mois (31 déc. 1985) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. Londres (R.-U.) EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410	Protocole de crédit fournisseur[2] avec les pays suivants : Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
ROYAUME-UNI First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 10 mois (10 janv. 1986) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410	Ligne de crédit avec les pays suivants : Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
SINGAPOUR Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 7 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud ou S. Healy Directrice Pacifique ou E. Siegel Directeur Asie du Nord	E.J. Ansley Directeur Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL) 5 Shenton Way Singapour Télex : RS20670	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays.
SINGAPOUR Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée	1) 10 000 000 $ US 2) 7 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud ou S. Healy Directrice Pacifique ou E. Siegel Directeur Asie du Nord	Paul Marion Directeur général Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Suite 901, The Octagon 105 Cecil Street Singapour Télex : RS24005	F.G. Stanley Directeur, Service du Financement à l'exportation Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél. : (416) 862-4476	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays.
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 7 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud ou S. Healy Directrice Pacifique ou E. Siegel Directeur Asie du Nord	S.W. Tham Directeur général Banque Royale du Canada (Asie) Ltée 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil Street Singapour Télex : RS26935	A.M. Fitzgerald Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J5 Tél. : (416) 974-4008	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays.
SINGAPOUR Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 7 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud ou S. Healy Directrice Pacifique ou E. Siegel Directeur Asie du Nord	C. Carlson Directeur général Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapour Télex : RS20086	P. Gallant Directeur général adjoint Groupe des Affaires internationales Banque Toronto-Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél. : (416) 866-8864	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays.
SUÈDE Banque Skandinaviska Enskilda	1) 10 000 000 $ US 2) 12 mois (1er mars 1986) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Jan Ewetz, Directeur Banque Skandinaviska, Enskilda S-106 40, Stockholm, Suède Télex : 11000 ESSEBH S		Portée générale. Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ US 2) 14 mois 1/2 (18 mai 1986) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Ingvar Lindell Directeur Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Suède Télex : 11090 HANDST S Attn. : Foreign Credits Department UKR6777		Portée générale. Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
THAÏLANDE Bangkok Bank Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois (31 août 1986) 3) 3, 5 ou 7 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	Charoen Chinalai Premier vice-président Division internationale I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road Bangkok, Thaïlande 10500 Télex : TH82670 ou TH82638 Câble : BANKOKBANK Tél. : 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 États-Unis Tél. : (212) 422-8200 Télex : 666297; 421813; 129255	
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) 2 mois (10 mai 1985) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome, Tunis, Tunisie		Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 20 000 000 $ conclue avec l'ACDI.

(1) à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

(2) Un protocole de crédit fournisseur est un document émis et autorisé par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'institution financière ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'institution financière les approuverait.

(3) Un protocole de crédit acheteur est un document émis et accepté par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'acceptation de la garantie de l'institution financière à l'étranger à l'appui de conventions de prêt entre la SEE et les acheteurs étrangers.

(4) Les quatre lignes de crédit aménagées avec le Mexique font présentement l'objet de discussions en vue d'un renouvellement. Des négociations sont également en cours avec diverses grandes banques commerciales du Mexique afin d'aménager de nouvelles lignes de crédit. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le Service du Mexique et de l'Amérique centrale de la SEE.

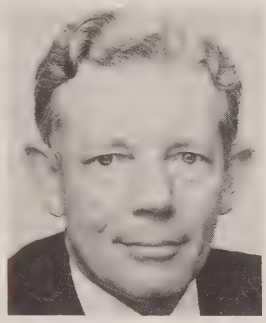
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 3 446 744 $ US 2) 10 mois (31 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv 65124 Israël Tél. : (03) 628111	D. Zegen Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Bureau 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 Tél. : (416) 362-1441	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL Banque Leumi le-Israel B.M.	1) 4 319 082 $ US 2) 9 mois (14 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 632600	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi le-Israel B.M. 1, Westmount Square Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tél. : (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL Banque United Mizrahi Ltd.	1) 3 255 330 $ US 2) 9 mois (14 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international Banque United Mizrahi Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv 61002 Israël Tél. : (03) 629438	Samuel Messenberg Représentant au Canada Banque United Mizrahi Ltd. Bureau 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4 Tél. : (416) 947-0510	Pour les petites et moyennes opérations.
ITALIE Banca Nazionale Del Lavoro	1) 10 000 000 $ US 2) 10 mois (31 déc. 1985) 3) 2, 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Giorgio Cao Pinna Directeur adjoint Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome, Italy		Protocole de crédit fournisseur.(2)
MALAISIE Gouvernement de la Malaisie	1) 30 000 000 $ CAN 2) 20 mois (8 nov. 1986) 3) 3, 5 ou 10 ans	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud	Encik Yahya Yaacob Secrétaire adjoint Division des Finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél. : 946-066		Protocole de crédit acheteur(3); fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) 5 250 001 $ US 2) 1 mois (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Guauhtemoc Mexico, D.F. 06000, Mexique		Pour les petites et moyennes opérations. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 4 719 886 $ US 2) 1 mois (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso Mexico D.F. 06598, Mexique		Pour les petites et moyennes opérations destinées à la CFE.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.A.	1) 16 191 255 $ US 2) 1 mois (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. José Pliego Alvarez Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso Mexico D.F. 06008, Mexique		Pour les petites et moyennes opérations. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1) 10 000 000 $ US 2) 1 mois (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Ing. Hector Rangel Domene Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329 Piso 31 Torre Ejec Miguel, Hidalgo 11311 Mexico, D.F.		Pour les petites et moyennes opérations destinées à PEMEX.
NOUVELLE-ZÉLANDE Tasman Pulp & Paper Co. Ltd.	1) 2 000 000 $ US 2) 1 mois 1/2 (19 avril 1985) 3) 5 ans	S. Healy Directrice Pacifique	B. Fuller Tasman Pulp & Paper Co. Ltd. Kawerau, Nouvelle-Zélande Tél. : (0763) 6999 Télex : NZ2251		Pour les petites et moyennes opérations.
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) 5 000 000 $ US 2) 10 mois (31 déc. 1985) 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Joao Efteues-da Silva Directeur principal Division internationale Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbonne Portugal		Protocole de crédit fournisseur.(2)
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) 5 000 000 $ US 2) 21 mois (1er déc. 1986) 3) à long terme	W.J. James Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex : 114411		Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Banque de Chine	1) 1 996 508 450 $ CAN ou $ US 2) 43 mois (1er oct. 1988) 3) jusqu'à 10 ans	E. Siegel Directeur Asie du Nord	Zhang Hui Directeur général Second Credit Dept. Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin, République populaire de Chine Télex : 22254 BCHO CN		Ce protocole de financement général permet à la SEE d'accorder des prêts directement à la Banque de Chine ou d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de Chine.

Lignes de crédit

Situation en mars 1985

PAYS ET EMPRUNTEUR OU GARANT	1) FONDS DISPONIBLES (28 février 1985) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT[1]	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 377 590 398 $ CAN 2) 7 mois (29 sept. 1985) 3) à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mouffok Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble «Joly» 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		Portée générale.
ARABIE SAOUDITE Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) 10 000 000 $ US 2) 5 mois (31 juill. 1985) 3) 3 ou 5 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Phillipe Favre Direction générale Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. Muolmenin St.-147 Pharaon Building Sector No. 14-E7 Al Sharafeya-District 3 P.O. Box 1 Djedda, Arabie Saoudite	M. Nicolai Vice-président Banque Indosuez Bureau 600 1001, boul. de Maisonneuve ouest Montréal (Québec) H3A 3C8	Pour les petites et moyennes opérations.
CAMEROUN République-Unie du Cameroun Ministère de l'Économie et du Plan	1) 41 021 142 $ US 2) 9 mois (26 nov. 1985) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 50 000 000 $ de l'ACDI.
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3 000 000 $ US 2) 6 mois 1/2 (19 sept. 1985) 3) 3 à 5 ans, selon les besoins de financement de l'acheteur colombien	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Fernando E. Millan R. Jefe, Departamento Comercio Exterior Banco de Bogota Calle 36, No. 7-47, Piso 13 Bogota, Colombie Tél. : 288-11-88, poste 258 Télex : 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Analyste du financement Export-Import Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	Portée générale. Pour les petites et moyennes opérations.
CORÉE DU SUD Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 8 mois (10 nov. 1985) 3) 5 ou 7 ans	E. Siegel Directeur Asie du Nord	Cha Seung-Chul Directeur général Service des Opérations internationales Korea Exchange Bank 181, 2 ga Euljiro, Jung Gu Séoul, Corée Télex : K2776	I.K. Chung Président Korea Exchange Bank of Canada 2, First Canadian Place Bureau 1140 Toronto (Ontario) M5X 1E3 Tél. : (416) 364-2890	Ligne de crédit aménagée avec un seul pays.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ US 2) 10 mois (31 déc. 1985) 3) 2, 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Kurt Estrup Madsen Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhague K , Danemark		Protocole de crédit fournisseur.[2]
FRANCE Crédit Lyonnais	1) 10 000 000 $ US 2) 22 mois (31 déc. 1986) 3) jusqu'à 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France		Protocole de crédit fournisseur.[2]
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 7 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud ou S. Healy Directrice Pacifique ou E. Siegel Directeur Asie du Nord	Milan R. Shuster Premier vice-président Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre 1 Connaught Place, Central Hong Kong Télex : 74104	Y. Sawaya Banque Nationale du Canada 600, rue de la Gauchetière ouest Montréal (Québec) H3B 4L3 Tél. : (514) 394-6145	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $ US 2) 9 mois (2 déc. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8 ans 1/2	D.O. Curtis Directeur Asie du Sud ou S. Healy Directrice Pacifique ou E. Siegel Directeur Asie du Nord	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Télex : 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) V6C 1L3 Tél. : (604) 683-5811	Ligne de crédit aménagée avec plusieurs pays : Birmanie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Samoa-Occidental, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
HONGRIE Banque Magyar Nemzeti	1) 8 185 950 $ US 2) 5 mois (1er août 1985) 3) 5 ou 7 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	J.G. Fay Directeur général adjoint 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hongrie Télex : 226321 BANKO H		Portée générale.

Retraite du premier vice-président des Assurances



Don Keill

Après 38 années de service à la Société, M. Don Keill, premier vice-président du Groupe de l'Assurance à l'exportation, a pris sa retraite le 1er mars 1985.

Diplômé de l'Université d'Ottawa, M. Keill est entré à la Société d'assurance des crédits à l'exportation (SACE), le prédécesseur de la SEE, en 1947. Il a occupé plusieurs postes avant de devenir agent des sinistres en 1950, et a travaillé au Service de la Comptabilité et des Statistiques jusqu'en 1955 pour ensuite être muté au poste de directeur de la succursale de la SACE, à Toronto. De retour à Ottawa en 1972, soit 17 ans plus tard, il a assumé les fonctions de directeur des Assurances.

En 1975, M. Keill est passé au secteur du financement à l'exportation, en tant que directeur du Groupe de l'Asie et, le 1er juillet 1977, il a été promu vice-président adjoint pour l'Asie.

En 1980, il a été promu au poste de vice-président des Assurances et, le 1er février 1982, nommé premier vice-président du Groupe de l'Assurance à l'exportation.

La Société tient à souligner le dévouement de M. Keill au cours de ses nombreuses années de service et à le remercier de sa contribution à l'essor et à la bonne renommée de la SEE. Nous lui souhaitons une très bonne retraite.

Nouvel administrateur au Conseil de la SEE



Robert L. Richardson

La SEE est heureuse d'annoncer la nomination de M. Robert L. Richardson à son Conseil d'administration.

Nommé sous-ministre du Commerce extérieur le 8 janvier dernier, M. Richardson a commencé sa carrière dans la fonction publique en 1958 en tant que délégué commercial au ministère de l'Industrie et du Commerce (l'actuel ministère de l'Expansion industrielle régionale).

Après 10 ans au MIC, M. Richardson a été prêté pendant deux ans à la Commission de la Fonction publique, pour mettre en oeuvre le Programme CAP (Cours et affectations de perfectionnement).

De 1970 à 1971, il a été conseiller en politiques et négociateur à la Direction des relations économiques internationales du ministère des Finances.

De 1971 à 1974, il a été chef de groupe, puis directeur de la Division de l'Industrie et des Ressources naturelles, à la Direction des programmes du Secrétariat du Conseil du Trésor.

De 1974 à 1977, M. Richardson a occupé le poste de secrétaire adjoint à la Direction des programmes du Secrétariat du Conseil du Trésor, puis de secrétaire adjoint entre 1977 et octobre 1982. Il a alors été nommé commissaire de l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

POINTS DE CONTACT AVEC LA SEE

Siège social
151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario)

Adresse postale :

Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Région de l'Ouest
(Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan, Manitoba)
Vice-président adjoint de la région de l'Ouest
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

Région de l'Alberta
Directeur de la région de l'Alberta
Société pour l'expansion des exportations
Esso Plaza, Tour est, bureau 2380
425 – 1ère rue sud-ouest
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

Région de l'Ontario
Vice-président adjoint de
la région de l'Ontario
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810, 150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Région du Québec
Vice-président adjoint de
la région du Québec
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Atlantique
Directeur de la région de l'Atlantique
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401, 1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

De plus. . .

Séminaire sur la commercialisation des exportations

L'école d'administration du Banff Centre organise, du 5 au 11 mai prochains, un séminaire intitulé «Export Marketing Management, 1985 style». Le programme de ce séminaire fort complet précise qu'il s'agit d'une occasion sans pareil de rencontrer des exportateurs très estimés et d'échanger avec eux les renseignements les plus récents sur les marchés et les stratégies innovatrices en matière d'exportations.

Pour s'inscrire ou obtenir de plus amples renseignements sur le programme de ce séminaire, prière de téléphoner à Mary Christie, coordonnatrice du programme, au (403) 762-6124.

Aljean Canada Ltd.

Percer le marché américain en s'y étant bien préparé

Vancouver (C.-B.)—À l'ouest de Winnipeg, l'industrie manufacturière de vêtements de mode existe *réellement* et se porte très bien. À dix minutes du centre-ville de Vancouver, Aljean Canada Ltd., fabricant de vêtements pour dames, loge dans un vieil immeuble sans prétention rue Beatty.

Fondée au début des années quarante par des spécialistes (mari et femme) dans la confection de kilts de tartan, cette entreprise a connu un véritable succès dès ses débuts.

«Sa réussite résidait dans la qualité de la confection et dans la production de jupes superbes», explique l'enthousiaste et dynamique directeur des ventes, M. Stan Green, à ce poste depuis 1976. La demande a augmenté, l'entreprise s'est agrandie et l'exportation de kilts de tartan ainsi que de tricots vers les États-Unis a pris de l'ampleur.

Jouissant d'une excellente réputation dans l'industrie de la mode, Aljean a été achetée par ses propriétaires actuels en 1976. Ils se sont donné comme objectif de diversifier le produit de base, le kilt de tartan, pour atteindre le marché du prêt-à-porter en offrant une collection de coordonnés modernes. Et ils ont réussi. Aljean, qui emploie 105 personnes, offre maintenant trois gammes de vêtements : Aljean, Aljean Petites et Dalkeith, chacune représentant un style différent. Ces gammes comprennent jupes, pantalons, vestes, manteaux et robes fabriqués dans toute une série de tartans et de plaids aux couleurs mode, ainsi que des ensembles pantalons et chandails de tons et de coloris complémentaires.

L'entreprise utilise principalement de la laine, mais aussi de la soie et du coton. Le produit qui se vend le mieux est la jupe plissée. L'aspect dessin d'une juge plissée n'est pas compliqué en soi; par contre, l'aspect création l'est davantage, lorsqu'il s'agit d'assortir le tissu (tartan ou plaid), la taille et les coloris au plissé pour obtenir un produit fini de qualité.

«Le vrai test survient lorsque la jupe est terminée et suspendue sur un cintre, explique M. Green. Tout doit être harmonieux et se coordonner parfaitement.»

Au cours des différentes étapes de production, de nombreuses vérifications sont effectuées pour assurer la qualité du produit fini. La dernière inspection a lieu juste avant l'expédition. Là, il faut faire preuve de beaucoup de vigilance et dire, s'il y a lieu : «Non, c'est à refaire»! Après cette étape cruciale, les vêtements sont livrés aux clients.

Comment un fabricant canadien de vêtements pour dames peut-il rivaliser sur le marché américain avec les manufacturiers des États-Unis et du monde entier?

«La concurrence est très âpre, précise M. Green, toutefois, les anciens propriétaires exportaient déjà. Nous avons misé là-dessus et intensifié nos efforts dans ce sens.»

Aljean a effectué une étude de marché en vue de mieux connaître le secteur des ventes au détail, de déterminer les marchés-cibles et de rechercher les créneaux qu'elle estimait pouvoir combler.

Selon M. Green, «Si une entreprise vend un produit de qualité, elle peut plus facilement gagner la confiance de ses acheteurs. Ils nous demandent maintenant eux-mêmes de voir nos autres gammes de vêtements.»

Il ajoute, en souriant, «À moins de maintenir son objectif, il est facile de perdre sa tenacité et son courage. On est constamment à la merci des critiques, un peu comme dans le monde du spectacle. Même avec tous les appuis et programmes gouvernementaux, c'est à vous d'y arriver.»

Les consulats canadiens à l'étranger ont-ils aidé Aljean? «Énormément! répond M. Green; grâce à leur connaissance des marchés, ils peuvent vous donner des renseignements et des conseils, et vous aider dans les formalités douanières, ce qui s'avère très utile au début.»

Aljean possède des bureaux de vente à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal et exporte environ 25 p. 100 de son chiffre d'affaires global. M. Green souligne que les services d'assurance de la SEE sont particulièrement importants.

«L'appui de la SEE nous encourage. Même si nous avons des agents de vérification très compétents, la SEE nous a appuyés dans les rares occasions où Aljean a eu à déposer une réclamation. Si je prévois un problème, je sais que la SEE est là pour m'aider. Après tout, c'est le fait d'exporter qui compte!»



C'est dans la salle d'expédition que s'effectue le dernier contrôle de la qualité. Là, il faut être vigilant et savoir dire, s'il y a lieu, «Non, c'est à refaire».

Ouverture du Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, à Washington

Le ministère des Affaires extérieures vient d'ouvrir un bureau de liaison à Washington, D.C., afin de favoriser les achats de biens et services canadiens pour les projets appuyés par la Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement (BID).

Ce bureau de liaison avec les institutions financières internationales, communément appelées les IFI, sera administré par M. Frederick Marsh, détaché de la SEE, où il occupait le poste de directeur adjoint au Service de l'Europe occidentale, qui relève du Groupe du Financement à l'exportation, et M. Richard Roy, délégué commercial du ministère des Affaires extérieures. Le bureau sera situé à l'ambassade du Canada à Washington.

Chargé de stimuler les ventes et le cofinancement canadiens auprès des IFI, le bureau recueillera et diffusera de l'information sur les projets, fera valoir la technologie canadienne auprès des IFI et renseignera les exportateurs canadiens sur les débouchés qu'offrent les IFI.

Selon le ministère des Affaires extérieures, le Canada pourra remporter des contrats de la Banque mondiale et de la BID, pour autant que ce bureau parvienne à communiquer rapidement les renseignements qu'il recueille sur les projets envisagés et que ses activités soient suivies d'initiatives vigoureuses de la part du secteur privé.

Le bureau de liaison prêtera son concours aux entreprises canadiennes qui négocient avec les deux banques de développement ayant leurs bureaux à Washington, et il leur signalera les projets qui, en plus de justifier du cofinancement canadien, correspondent à des secteurs et marchés auxquels le Canada s'intéresse.

Il sera également un centre d'information et de services pour les Canadiens des secteurs public et privé qui briguent les contrats des IFI, et les délégués commerciaux à l'étranger pourront s'y renseigner sur les projets financés par ces institutions.

Ses rapports constants avec les banquiers et ses analyses des documents bancaires permettront au bureau d'évaluer les projets d'achat et de cofinancement des banques en fonction des secteurs et des marchés qui présentent un intérêt pour le Canada, et de transmettre ces renseignements aux intéressés. Il mettra en outre sur pied une base de données sur tous les projets qu'il a identifiés.

Sa bonne connaissance des rouages et des pratiques bancaires permettra au bureau de conseiller les entreprises canadiennes sur la stratégie à adopter à l'égard



Frederick Marsh

de certains marchés et pendant les différentes étapes du processus de négociation des contrats de vente. Il se tiendra au fait des activités de vente des autres principaux pays donateurs et recommandera des mesures pour accroître les achats au Canada.

Le bureau de liaison participera à des séminaires à l'intention du milieu canadien des affaires et des fonctionnaires pour leur signaler les débouchés qu'offrent les IFI et les renseigner sur la structure, les activités et les méthodes d'appel d'offres des banques.

Par ailleurs, le bureau expliquera aux IFI les divers mécanismes canadiens dont elles peuvent se prévaloir, qu'il s'agisse des services de financement et d'assurance de la SEE, des programmes de l'Agence canadienne de développement international ou des marchés conclus entre gouvernements, négociés par l'entremise de la Corporation Commerciale Canadienne.

Modifications au Programme d'assurance-opérations individuelles de la SEE

La SEE a apporté certaines modifications à son programme d'assurance-opérations individuelles en vue d'offrir une plus grande protection aux exportateurs.

Son programme couvre les opérations individuelles portant sur des ventes distinctes dont les modalités de crédit s'échelonnent entre un et cinq ans et destinées à un acheteur de biens d'équipement ou de services. L'assurance s'applique également à d'autres opérations : paiements de location à bail, contrats de location, contrats de services ou contrats de construction. Elle offre, en outre, une protection contre la perte d'équipement ou contre des dommages causés à l'équipement utilisé à l'étranger dans le cadre d'un contrat d'exportation, en raison d'événements politiques précis. Les modifications comprennent, entre autres :

Polices individuelles

Les polices d'assurance-opérations individuelles, dont la couverture se rapporte aux acheteurs publics ou privés, ont été remaniées de façon à refléter la nature des activités de l'exportateur.

Des polices individuelles peuvent maintenant être souscrites pour les *contrats de services*, les contrats de vente de *biens d'équipement* et les contrats portant sur un *projet*.

Risques assurés

Aux termes de ce programme, la SEE n'offrait une protection contre les pertes découlant de la résiliation hâtive d'un contrat que dans le cas d'un acheteur public. Cette protection s'applique maintenant également aux acheteurs privés.

La protection contre les pertes résultant d'une guerre, d'une révolution ou d'événements connexes a été élargie. Auparavant, de tels risques devaient nécessairement se produire dans le pays de l'acheteur; aujourd'hui, ce n'est plus le cas, puisque de tels risques sont couverts où qu'ils se produisent, sauf au Canada, dans la mesure où un sinistre en résulte.

Dans le cas des contrats de services, la SEE a élargi la protection portant sur les pertes subies en raison de l'annulation ou du non-renouvellement d'un permis d'importation ou d'exportation par un gouvernement, en vue d'inclure les pertes découlant de l'annulation ou du non-renouvellement, par un gouvernement, d'une licence, d'une approbation ou d'une autorisation nécessaire à l'exécution du contrat.

Montant de la perte

L'autre grande modification concerne le calcul du montant de la perte dans le cas d'un contrat résilié avant sa fin. En ce qui concerne la vente de biens et services spécifiques, la perte sera désormais calculée de façon à tenir compte des montants facturés pour les biens expédiés et les services rendus, plus le moindre des coûts des biens non expédiés et de leur prix contractuel. Dans le cas de biens et services incorporés à des projets, les pertes comprendront maintenant les montants exigibles aux termes du contrat, ainsi que les coûts engagés mais non facturés.

Pour plus de précisions à ce sujet et pour en savoir davantage sur les autres modifications apportées au Programme d'assurance-opérations individuelles de la SEE, les exportateurs et les personnes intéressées sont priés de communiquer avec la succursale de la SEE de leur région dont l'adresse figure en page 9.

financement abusivement subventionné pratiqué par d'autres pays, la SEE doit constamment surveiller leurs activités et, dans certains cas, faire des contre-offres. Toujours selon M. Cloutier, «Dans notre secteur d'activités, la nécessité d'être à la fois coopératif et compétitif s'impose sans doute surtout et avant tout si nous voulons être perçus comme une nation et une entité internationale responsables dans notre lutte contre le financement abusivement subventionné.»

Le deuxième grand problème est celui de l'accès accru des pays en développement aux marchés financiers internationaux, en évolution constante et toujours innovateurs. Même si cela n'arrive pas du jour au lendemain, de dire M. Cloutier, les investissements se dirigent de plus en plus vers les coffres des pays en développement et de leurs entreprises privées en pleine expansion. Le défi que doit relever la SEE est de se tenir constamment au courant de ces changements et de toujours perfectionner ses programmes, afin de continuer à offrir aux exportateurs canadiens des services concurrentiels et avantageux pour les acheteurs.

Le troisième problème perçu par M. Cloutier est celui de l'endettement chronique des pays en développement. Bien que l'on ait constaté une tendance positive vers un retrécissement des déficits au cours des quatre dernières années, M. Cloutier a souligné que «compte tenu des besoins constants de crédits et de la nécessité, pour le Canada, de maintenir sa présence sur les marchés étrangers, notre défi consiste à continuer, tout en faisant preuve de circonspection, à fournir des services de financement aux pays en difficulté».

Pour ce qui est des nombreaux marchés prioritaires du Canada, qui sont en fait des «marchés acheteurs» parce que les acheteurs ont plus de choix que jamais, M. Cloutier a fait remarquer qu'il fallait tenir compte non seulement de l'aspect biens et services de l'équation, mais également de l'aspect assurances, garanties ou financement.

Selon le Président de la SEE, le défi de tout organisme de financement international consiste à cultiver un engagement à long terme sur les marchés.

Pourquoi, a-t-il suggéré, ne pas élargir le thème de la coopération et de la concurrence, qui comprend déjà nos industries, nos syndicats et notre gouvernement, pour y inclure nos acheteurs étrangers? «Nous devons participer au développement de leur pays et ne pas hésiter à aller au-delà des simples relations commerciales. Lorsque la formation de sociétés conjointes ou toute autre forme d'engagement collectif à long terme s'avère économiquement viable, nous devons, en tant que pays, nous montrer plus désireux d'y participer.»

Comment la SEE relève ces défis

Pour ce qui est de l'apport de la SEE à ce thème de la coopération et de la compétitivité, M. Cloutier a précisé que «la coopération et la compétitivité sont les deux pierres angulaires de la philosophie de la SEE. Il ne s'agit pas là d'un simple slogan; c'est notre credo.»

Il a souligné la collaboration qui existe entre la SEE et le milieu canadien de l'exportation, les ministères et les organismes fédéraux et provinciaux et, aussi, le fait que la Société recherche la participation active des banques, tant au pays qu'à l'étranger, dans le financement du commerce extérieur.

À partir des renseignements obtenus de ces différentes sources avec lesquelles elle collabore, la SEE étudie à fond chaque marché avec lequel elle fait affaire, en vue d'aménager des montages financiers concurrentiels qui contribueront à l'obtention de contrats pour le Canada.

Faisant valoir la compétitivité des services de la SEE et l'accueil qui leur est réservé sur le marché international, M. Cloutier a fait remarquer qu'en 1984 moins d'un pour cent des dossiers fermés ou retirés de la filière active l'ont été parce que l'acheteur estimait que l'offre de financement de la SEE n'était pas concurrentielle. Pour M. Cloutier, «ces statistiques démontrent clairement que si l'exportateur peut se montrer concurrentiel sur le plan commercial, la SEE n'a aucune difficulté à en faire autant sur le plan du financement.»

Enfin, tout en réitérant la volonté de la SEE de participer à une approche concertée en matière de concurrence et de compétitivité sur le marché international, M. Cloutier a suggéré que le milieu de l'exportation prenne l'engagement de faire sa part pour que «Canada Inc.» voit le jour.

La SEE redresse ses coefficients d'emploi pour 1985

L'an dernier, nous informions les lecteurs d'*Actualités de la SEE* que la Société avait quelque peu modifié sa façon de calculer le nombre d'emplois que ses services permettent de créer ou de maintenir, dans le but de déterminer plus précisément les retombées en termes d'emplois.

En résumé, la Société utilise des coefficients d'emploi fondés sur des données provenant des modèles de calcul d'entrées-sorties de Statistique Canada, que publie le ministère des Approvisionnements et Services. Ces coefficients permettent de déterminer le nombre d'emplois créés ou maintenus pour chaque million de dollars de teneur canadienne que comportent les différents projets auxquels la SEE accorde son appui. La SEE applique les coefficients d'emploi à dix secteurs industriels qui bénéficient de ses services, sauf dans le cas de l'assurance globale, pour lequel le coefficent d'emploi est fondé sur la moyenne pondérée des principaux produits exportés.

La Société réévalue ces coefficients chaque année pour s'assurer que les retombées sur la création d'emplois tiennent compte du déclin réel et prévu du pouvoir d'achat de notre dollar.

En 1985, la SEE utilisera les coefficients d'emploi suivants :

Catégorie	Coefficients d'emploi
Ingénierie et services de formation	69
Matériel de transport	59
Construction navale	54
Fabrication générale et autre	51
Matériel pour centrale électrique	51
Matériel électrique	47
Matériel pétrochimique	47
Construction non résidentielle	45
Matériel électronique et de communications	45
Assurance globale (moyenne pondérée)	42
Machinerie	41

Si on applique les coefficients d'emploi de la SEE aux opérations que la Société a appuyées en 1984, on en arrive à 122 000 années-personnes d'emploi créées ou maintenues au cours de l'année.

Prochains ateliers de la SEE

Dans le but de souligner l'importance de la gestion des risques, les succursales régionales de la SEE organisent une fois de plus des ateliers «Risquez avec assurance» sur les crédits à l'exportation.

Les ateliers de la Succursale régionale de l'Ouest se tiendront à Winnipeg, le 2 mai prochain, et à Vancouver, le 6 mai. Un autre atelier est prévu à Calgary, en juin 1985.

L'atelier organisé par la Succursale régionale de l'Ontario aura lieu le mercredi 1er mai, de 12 h à 17 h, à l'hôtel Hilton de l'aéroport. Celui sur les crédits à l'exportation de la Succursale régionale du Québec, présenté en collaboration avec le Bureau de Commerce de Montréal, se tiendra le mardi 16 avril, de 12 h à 15 h au Centre Sheraton.

Pour les modalités d'inscription à ces ateliers, veuillez communiquer avec la succursale régionale appropriée. Vous trouverez les adresses et les numéros de téléphone en page 9.

ploiera à maintenir un chiffre d'affaires élevé en 1985 et à bien s'acquitter de son mandat», a-t-il déclaré.

La machinerie, l'équipement électronique et de communications, le matériel de transport, les immeubles non résidentiels et les services commerciaux et d'ingénierie figurent en tête des groupes de produits appuyés par les services de financement de la SEE en 1984.

Pour ce qui est des cinq grands groupes de produits appuyés par les services d'assurance de la SEE en 1984, nous avons les minéraux, métaux et produits chimiques; les produits forestiers; les machines; les autres produits manufacturés; les textiles et les produits et biens de consommation connexes.

Finances–Faits saillants 1980-1984 (en milliers de dollars)

Accords financiers aménagés par la SEE	1984 Société	1984 Canada	1984 Total	1983 Société	1983 Canada	1983 Total
Financement et garanties						
Financement de la SEE	$1,147,052	$ 31,472	$1,178,524	$ 891,258	$ –	$ 891,258
Participation bancaire	12,000	–	12,000	–	–	–
Prêts bancaires garantis par la SEE	2,005	–	2,005	5,676	–	5,676
Autres prêts bancaires connexes	131,125	–	131,125	36,014	–	36,014
Prêts connexes de l'ACDI	238,660	–	238,660	36,070	–	36,070
	1,530,842	31,472	1,562,314	969,018	–	969,018
Assurances et garanties	2,452,062	220,654	2,672,716	3,888,137	8,655	3,896,792
Total	$3,982,904	$252,126	$4,235,030	$4,857,155	$ 8,655	$4,865,810

Accès plus facile aux services de financement à moyen terme de la SEE

Les succursales régionales de la Société peuvent dorénavant offrir des services de financement à moyen terme aux exportateurs, à savoir : forfaitage, achat de billets à ordre et affectations aux termes de lignes de crédit.

Cette initiative vise à mieux servir les exportateurs qui envisagent des opérations à l'exportation d'un million de dollars ou moins. Ces exportateurs peuvent désormais communiquer directement avec les succursales régionales de la SEE ou avec le siège social de la Société, à Ottawa.

Les agents de la promotion commerciale des régions sont à la disposition des exportateurs pour discuter du mécanisme à moyen terme qui convient le mieux à l'opération envisagée, pour les renseigner au sujet des critères d'admissibilité, de la préparation et de la présentation des documents requis, ainsi que pour répondre à leurs questions.

Les services d'achat de billets à ordre et de forfaitage de la SEE offrent un mécanisme simple et rapide, à taux fixe, par lequel la SEE achète des séries de billets émis par des acheteurs de biens et services canadiens à l'ordre de l'exportateur.

Les lignes de crédit de la SEE, aménagées avec des organismes publics et des banques privées dans plusieurs pays, constituent une forme particulière de prêt pour laquelle la SEE a approuvé l'emprunteur à l'avance. Dans la plupart des cas, les modalités et les modes de versement sont déjà établis. (Voir la liste des lignes de crédit de la SEE en page 10.)

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'une de nos succursales régionales dont vous trouverez l'adresse à la page 9.

Un concept à cultiver : «Canada Inc.»

Le Président de la SEE, M. Sylvain Cloutier, estime que l'industrie, les syndicats et le gouvernement du Canada devraient appuyer la coopération et promouvoir la compétitivité du Canada sur les marchés étrangers.

Prenant la parole, à Toronto, au cours d'un atelier sur le financement international à la deuxième conférence annuelle du Centre de recherche sur le commerce international (rattaché au Conference Board du Canada), M. Cloutier a souligné l'importance d'une approche concertée à l'égard de la conscientisation croissante du Canada aux marchés étrangers.

En outre, M. Cloutier a prôné la participation des acheteurs étrangers «de façon à favoriser un dialogue dynamique et constant entre toutes les parties intéressées.»

Pour M. Cloutier, l'expression «Japan Inc.», que l'on entend souvent dans le milieu du commerce international, témoigne de la réussite des Japonais qui ont su adopter une approche *nationale* concertée face au marché international. Il a suggéré de donner cette même orientation à notre commerce extérieur et, plus particulièrement, à nos ventes à l'exportation.

Les contraintes du commerce international

En ce qui concerne le contexte international, M. Cloutier a précisé que le protectionnisme et la concurrence des pays nouvellement industrialisés, les PNI, sont deux importants facteurs à examiner. À son avis, face au protectionnisme, le milieu de l'exportation devrait appuyer et collaborer avec le gouvernement dans ses interventions auprès d'organismes multilatéraux, comme le GATT, et dans ses démarches bilatérales visant à libéraliser le commerce international.

Cette concurrence des pays nouvellement industrialisés, dont se dégage un consensus social en faveur d'une croissance de la productivité dépassant celle des salaires, exige que «le patronat et les syndicats coopèrent pour s'assurer que le secteur manufacturier demeure concurrentiel au Canada. Nous devons créer de nouvelles compétences industrielles pour le Canada et les améliorer constamment. Nous devons garder une encolure d'avance sur la concurrence et le seul moyen d'y parvenir est d'adopter une approche concertée, tant sur le plan de la coopération que sur celui de la compétitivité».

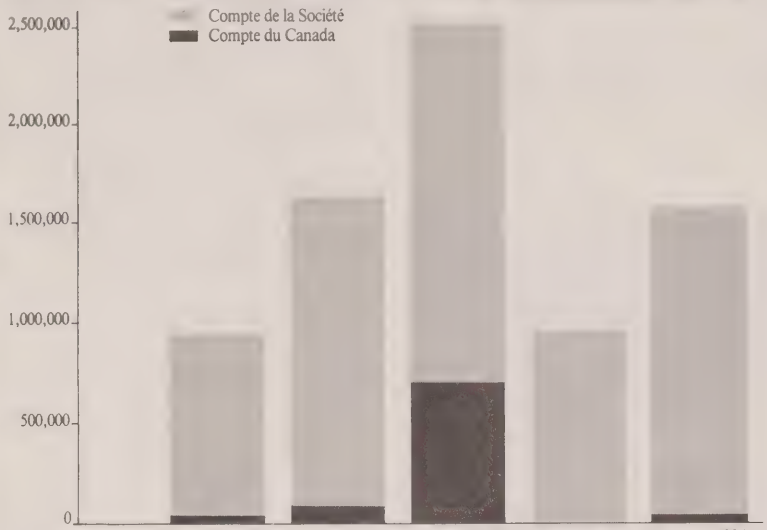
Les problèmes du financement international

Dans la conjoncture internationale actuelle, M. Cloutier voit quatre problèmes clés ou défis que pose le financement des exportations : la nécessité constante de concurrencer efficacement les autres organismes publics de financement des crédits à l'exportation; l'innovation rapide et constante du marché financier international auquel de plus en plus de pays en développement ont accès; les problèmes constants d'endettement de nombreux pays moins développés et la nécessité de s'engager à long terme sur les marchés.

Tout en réitérant l'engagement de la SEE d'adhérer au Consensus des 22 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), relativement aux taux prêteurs offerts par les organismes publics de crédit à l'exportation, M. Cloutier a déclaré que la Société ne sera pas la première à outrepasser ses droits, mais aussi qu'elle ne restera pas insensible aux infractions commises par d'autres pays. À cause du

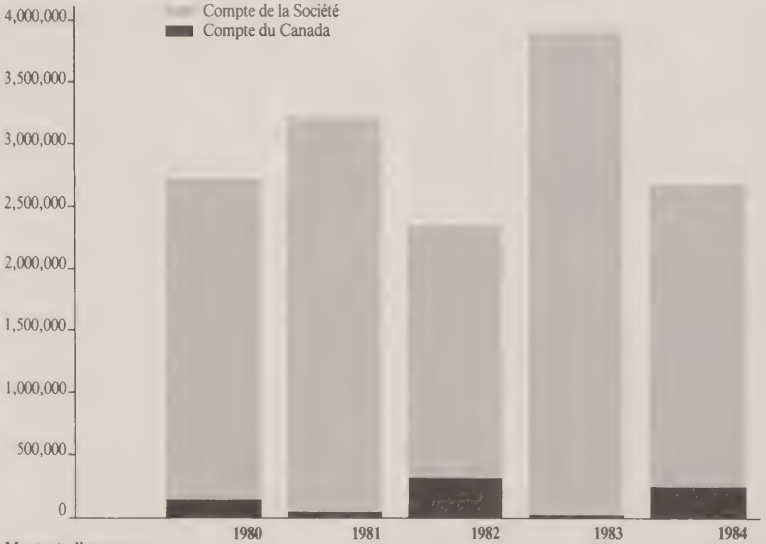
suite en page 6

Volumes de financement 1980-1984 (en milliers de dollars)



	1980	1981	1982	1983	1984
Montants de financement					
Société	$ 901,808	$1,590,437	$1,813,626	$ 969,018	$1,530,842
Canada	26,861	66,911	690,438	-	31,472
Total	$ 928,669	$1,657,348	$2,504,064	$ 969,018	$1,562,314
Nombre d'accords					
Société	92	113	108	47	107
Canada	2	2	2	-	3
Total	94	115	110	47	110

Volumes d'assurance 1980-1984 (en milliers de dollars)



	1980	1981	1982	1983	1984
Montants d'assurance					
Société	$2,582,702	$3,186,954	$2,039,561	$3,888,137	$2,452,062
Canada	113,442	24,302	305,706	8,655	220,654
Total	$2,696,144	$3,211,256	$2,345,267	$3,896,792	$2,672,716
Nombre de polices					
Société	926	1,012	954	981	956
Canada	15	18	9	7	62
Total	941	1,030	963	988	1,018

suite de la page 3

19,6 p. 100 par rapport à 1983.

Pour M. Cloutier, un autre signe de l'amélioration de la conjoncture économique est qu'en 1984, les sinistres ont atteint 19,8 millions de dollars comparativement à 32,6 millions en 1983. Quant aux sinistres recouvrés pour le Compte de la Société, ils se sont élevés à 13,2 millions de dollars en 1984, soit un montant qui est presque équivalent aux sinistres réglés.

Les rééchelonnements de principal et d'intérêts ont totalisé 77,5 millions de dollars en 1984, comparativement à 66 millions en 1983.

Toujours selon M. Cloutier, les montants en souffrance sur les prêts litigieux qui ont été rééchelonnés sont demeurés modestes. Les montants en souffrance pour le Compte de la Société se sont chiffrés à 7,3 millions de dollars, comparativement à 5,8 millions en 1983.

M. Cloutier signale qu'il était encourageant de noter qu'en 1984, au plan du commerce international, le Canada et les États-Unis avaient réussi à refréner le taux d'inflation. Par contre, il constate avec regret que malgré les résultats encourageants sur le plan de l'inflation, les taux d'intérêt n'avaient pas baissé, ce qui aurait favorisé les pays en développement aux prises avec des problèmes de remboursement.

Du côté négatif, les déficits commerciaux américains de l'ampleur de ceux de 1984 tendent à attiser le mouvement protectionniste qui émerge aux États-Unis et à nous éloigner davantage d'un commerce mondial ouvert.

«Cette situation pourrait être de mauvais augure pour les exportations canadiennes», de poursuivre M. Cloutier.

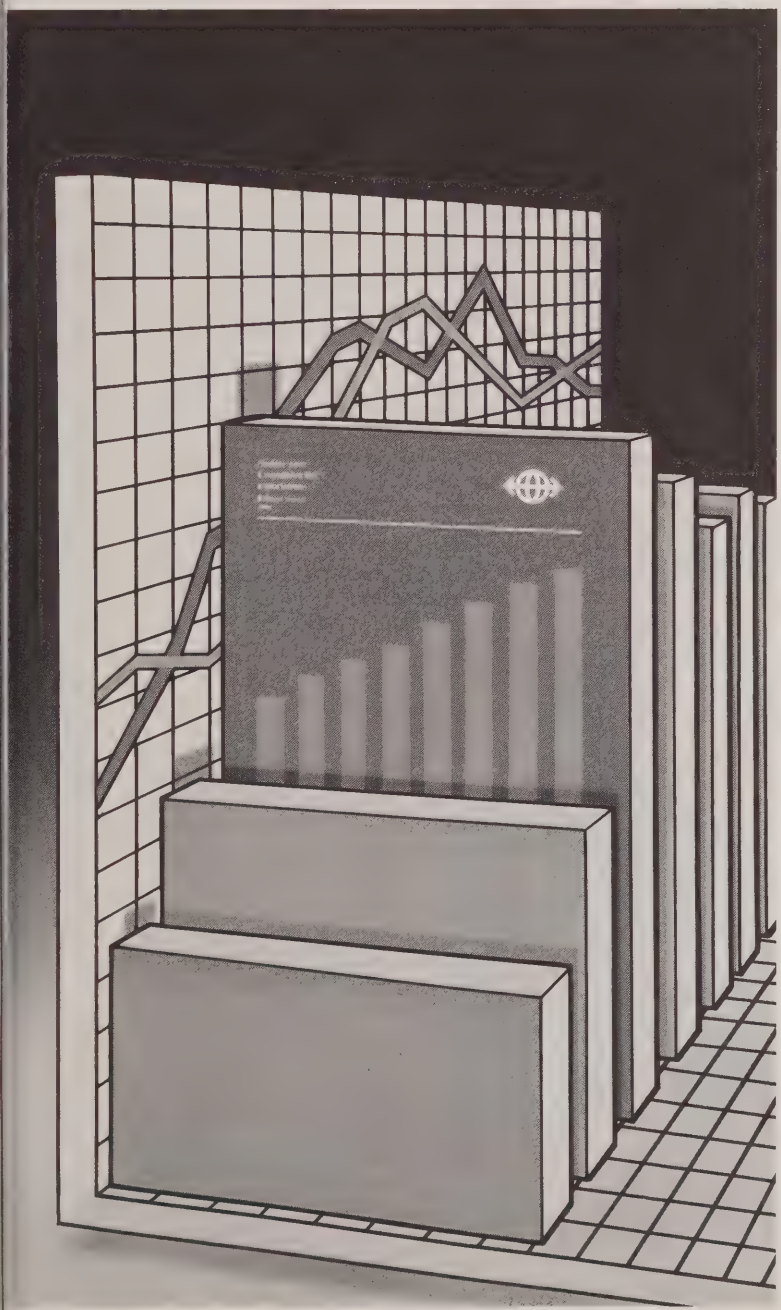
Le Président de la SEE s'attend à ce que persistent les différences de croissance entre les États-Unis et la plupart des autres pays. Les pays du Bassin du Pacifique, y compris le Japon, constituent cependant une exception, car ils bénéficient des importations des États-Unis. Bien qu'on ne prévoit pas que le Bassin du Pacifique maintienne son rythme de croissance annuel de 8 à 10 p. 100 qu'il a atteint ces dernières années, celui-ci devrait être de l'ordre de 5 à 6 p. 100.

«Comparativement à ceux des dix dernières années, ces chiffres ne sont peut-être pas extraordinaires, mais la performance de ces pays est néanmoins remarquable», a-t-il affirmé.

Il fait valoir qu'il y a de nombreux débouchés à l'exportation en Chine, et qu'il en existe encore pour les exportateurs canadiens en Europe orientale et au Moyen-Orient, de même que sur certains marchés africains, tels que l'Algérie, le Cameroun, l'Égypte et le Gabon.

«Il existe diverses possibilités d'accroissement des exportations et la Société s'em

Bilan positif de la SEE pour les exportations canadiennes



Comme l'indique son rapport annuel déposé récemment devant le Parlement, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a maintenu son record ininterrompu de rentabilité en 1984, puisqu'elle a enregistré un bénéfice d'exploitation de 6,5 millions de dollars, soit une augmentation de 4,5 millions par rapport à 1983.

En 1984, le volume total des accords financiers aménagés par les services de la SEE a atteint 4,23 milliards de dollars; celui des accords de financement a connu une hausse de 61 p. 100, passant de 969 millions de dollars en 1983 à 1,56 milliard en 1984.

Le volume global des services d'assurance s'est chiffré à 2,67 milliards de dollars en 1984 comparativement à 3,89 milliards en 1983, alors qu'une police couvrant des exportations en Arabie Saoudite avait représenté 1,66 milliard de dollars de ce total.

Dans le rapport annuel, M. Sylvain Cloutier, Président du Conseil d'administration et Président de la SEE, déclare que les exportations appuyées par les services de la SEE créeront ou maintiendront environ 122 000 années-personnes d'emploi au Canada.

M. Cloutier ajoute que les retombées économiques nettes des opérations de financement de la SEE en 1984—calculées en soustrayant les coûts bruts des bénéfices bruts—se sont chiffrées à 145 millions de dollars et que les retombées économiques nettes de ses opérations d'assurance ont représenté un montant supplémentaire de 390 millions de dollars.

M. Cloutier précise que la Société a conclu 110 opérations de financement en 1984 contre 47 en 1983, signe précurseur d'un retour à une conjoncture économique relativement plus stable.

Il précise en outre que 51 des 110 opérations que la SEE a financées et garanties étaient chacune inférieures à un million de dollars, ce qui illustre bien les efforts déployés par la Société pour répondre aux besoins des exportateurs qui s'intéressent à des opérations de petite et moyenne taille.

Au nombre des principaux développements qui ont caractérisé le secteur du financement à l'exportation cette année, notons une hausse sensible des affectations à même les lignes de crédit, le recours accru aux services d'achat de billets à ordre et de forfaitage de la SEE, et un volume plus grand de financement parallèle avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Du côté des assurances, si l'on exclut la police de l'Arabie Saoudite de 1,66 milliard de dollars en 1983, on constate une augmentation du volume de 438 millions de dollars en 1984, soit une hausse de

suite en page 4

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Moins de sinistres en 1984

La SEE a réglé un total de 177 sinistres d'une valeur globale de 13,5 millions de dollars sur le compte de la Société en 1984, contre 206 sinistres d'une valeur globale de $29,2 millions en 1983.

La comparaison des sinistres réglés au cours du quatrième trimestre de 1983 et de 1984 fait ressortir une importante différence : en 1983, la SEE avait réglé 68 sinistres évalués à 15,71 millions de dollars; en 1984, elle en a réglé 33, évalués à 1,73 million.

Des 33 sinistres réglés au cours du dernier trimestre de 1984, vingt-deux étaient attribuables à une carence de l'acheteur étranger, huit à des problèmes d'insolvabilité et trois, à des problèmes de transfert de fonds. La répartition géographique des sinistres réglés était la suivante : cinq dans les Caraïbes et en Amérique centrale; quatre en Amérique du Sud; quatre en Europe; un en Afrique; trois en Asie et dans le Pacifique; et seize aux États-Unis.

Les sinistres réglés visaient du papier journal, du mobilier, du papier, des rouleaux pour toile de piscine, une débardeuse, des panneaux solaires, des niveleuses et des barrières de sécurité.

Selon M. Sylvain Cloutier, Président de la SEE, «le climat légèrement plus favorable qui a caractérisé le commerce international s'est traduit par une amélioration au niveau des règlements de sinistres.»

Approbations du Conseil en janvier et février

À sa réunion de janvier, le Conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 79,85 millions de dollars américains, destinées à huit pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elle créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 3 180 années-personnes au Canada, et intéresseront 223 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur la vente des biens et services suivants : pâtes et papiers kraft; tours de contrôle mobiles et systèmes de pistes, avec pièces de rechange et services de formation; locomotives diesel électriques, y compris pièces de rechange et services connexes; construction d'immeubles; équipement géophysique; bétail d'élevage et système de contrôle de procédé pour la fabrication du papier.

À sa réunion de février, le Conseil d'administration a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 101,4 millions de dollars américains, destinées à sept pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 3 900 années-personnes au Canada.

Les opérations portent sur la vente des biens et services suivants : avions, avec pièces de rechange et services connexes; forage de puits de pétrole et de gaz, de nappes aquifères, d'exploration minérallogique et de construction, et services d'entretien de puits.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités d'assurances, de garanties et de financement à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Accords de financement signés récemment

La SEE a signé récemment six accords de financement aux termes d'une ligne de crédit d'une valeur de 64 millions de dollars conclue avec le ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire de la République-Unie du Cameroun, de même qu'un accord de financement avec un acheteur au Samoa-Occidental.

Les affectations consenties sur la ligne de crédit avec le Cameroun sont les suivantes :

• Trois affectations d'une valeur globale de 20,5 millions de dollars américains pour la République-Unie du Cameroun, représentée par le ministère de l'Informatique et des Marchés publics, pour appuyer l'installation d'un réseau de conduites de distribution d'eau et la construction de réservoirs d'eau par Collavino Incorporated, de Windsor (Ontario). L'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournira 13,3 millions de dollars américains pour appuyer ce projet.

• Une affectation de 6,2 millions de dollars américains en vue d'appuyer une vente de Janin Construction (1983) Ltée, de Montréal, destinée au Cameroun. La vente porte sur la construction d'une ligne électrique de 50 km à 90 kV et d'un poste de 90/30 kV, de même que sur la fourniture de services d'approvisionnement pour la réalisation de la deuxième phase du programme d'électrification rurale dans les provinces du centre-sud du Cameroun. L'acheteur est la République-Unie du Cameroun, représentée par la Société nationale d'électricité du Cameroun. L'ACDI fournira un financement parallèle de 3,7 millions de dollars canadiens relativement à cette vente.

• Une affectation de 2,08 millions de dollars américains pour appuyer une vente de conduites de distribution d'eau par Canron Inc., de Montréal (Québec), destinée au Cameroun. L'acheteur est la République-Unie du Cameroun, représentée par le ministère de l'Informatique et des Marchés publics. L'ACDI fournira un financement parallèle de 1,23 million de dollars canadiens pour appuyer cette vente.

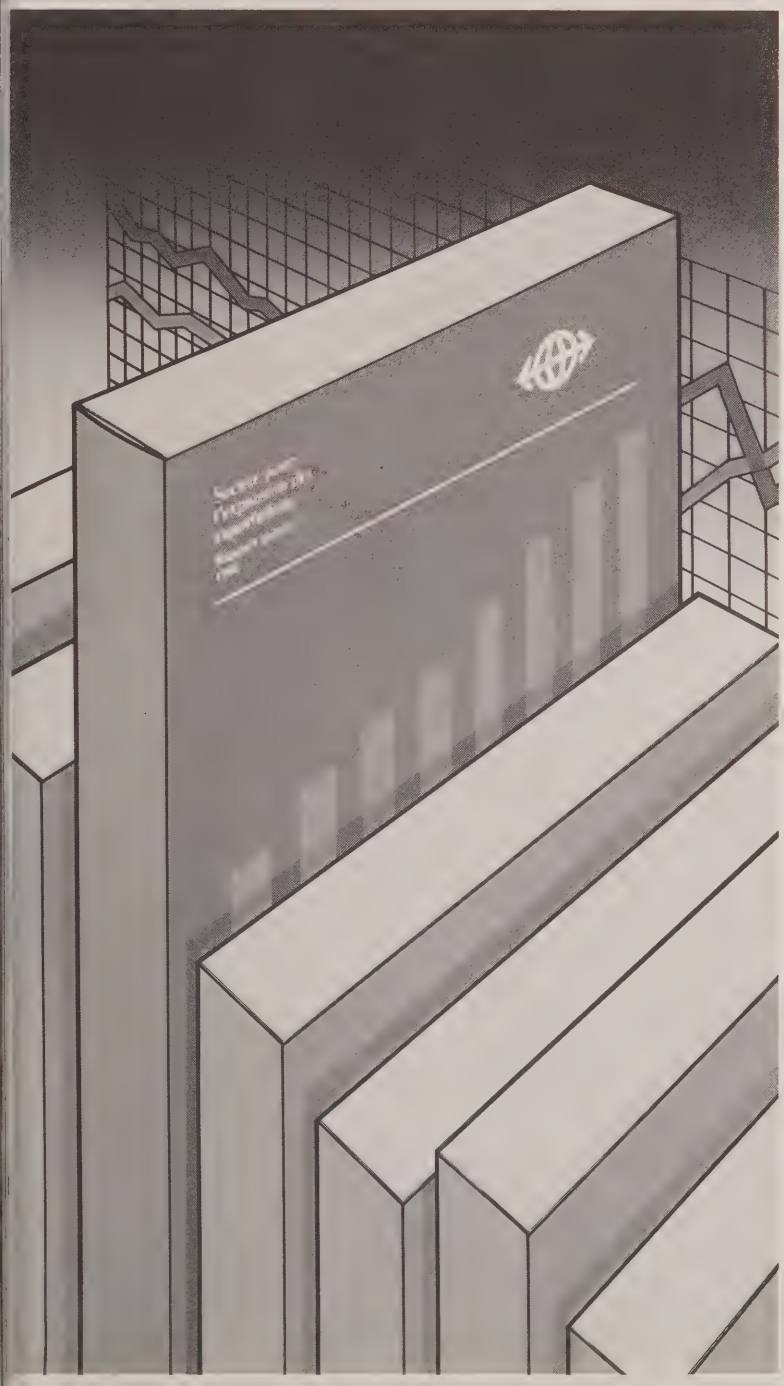
• Une affectation de 305 763 dollars américains aux termes de la ligne de crédit, en vue d'appuyer une vente d'Ag Systems International Consultants Inc., de Montréal. Cette vente porte sur une étude de faisabilité et d'ingénierie pour un projet pilote de produits laitiers à Ngaoundéré. L'acheteur est la République-Unie du Cameroun, représentée par le ministère de l'Élevage, des Pêches et des Industries animales (MINEPIA), de Yaoundé. L'ACDI fournira un financement parallèle de 221 200 dollars canadiens relativement à cette vente.

La SEE a consenti son premier prêt à un acheteur du Samoa-Occidental. L'accord de financement de 900 000 dollars canadiens appuie la vente, par la Corporation Commerciale Canadienne (CCC), d'équipement de scierie et de services connexes destinés à Samoa Forest Products Limited d'Asau, au Samoa Occidental. Le prêt est garanti par le gouvernement de l'État indépendant du Samoa-Occidental, principal actionnaire de Samoa Forest Products Limited.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. avril 1985



Bilan positif de la SEE pour les exportations canadiennes

En dépit de la conjoncture défavorable du commerce international en 1984, les exportateurs canadiens et la SEE ont connu une autre année active et satisfaisante. Les exportations canadiennes ont atteint un nouveau sommet de 112,5 milliards de dollars en 1984, comparativement à 90 milliards en 1983.

Voir «Bilan positif de la SEE. . .» en page 3

Accès plus facile aux services de financement à moyen terme de la SEE (voir l'article en page 5)

Ouverture du Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, à Washington (voir l'article en page 7)

Dans ce numéro

Un concept à cultiver : «Canada Inc.» 5

La SEE redresse ses coefficients d'emploi pour 1985 6

Modifications au Programme d'assurance-opérations individuelles de la SEE 7

Aljean Canada Ltd. 8

Retraite du premier vice-président des Assurances 9

Nouvel administrateur au Conseil de la SEE 9

Lignes de crédit 10

EDC TODAY

The Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. June 1985

CA1
TI86
-E21



If your business involves the export of services abroad and you believe that export credit financing or insurance can facilitate your sales, EDC may offer an insurance or financing program suited to your needs. Contact EDC early to determine the eligibility of your service for EDC support.

See article on page 3.

Canada Post Canada Postes
Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine, which is published approximately 6 times a year, by Corporate Communications, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Board approvals for April

The Board of Directors of EDC recently approved export insurance, guarantees and financing transactions supporting potential export sales of US$ 204 million to nine countries.

Export sales that will result if sales are finalized will create or maintain an estimated 12,543 person-years of employment in Canada and will involve 96 exporters and sub-suppliers.

The transactions involve the sale of locomotives and spare parts; goods and services for the design and construction of a social and cultural centre, an office building and a hotel; infrastructure civil works services; geological survey, steam generators and related engineering equipment; VAR hour meters, and breeding cattle.

Details of the transactions or the names of the Canadian companies involved cannot be disclosed at this time because of commercial confidentiality. Although the board has approved insurance, guarantee and financing arrangements in support of the transactions, commercial contracts have not been finalized.

Claims paid during first quarter

During the first quarter of 1985, EDC paid 36 claims, valued at $1.3 million, compared to 70 claims, valued at $5.05 million, during the same period in 1984.

Fifty-three percent of the claims resulted from buyer defaults, while the remaining claims were attributable to insolvencies and transfer and political problems.

The geographical distribution of the claims paid is as follows: South America, three; Caribbean and Central America, eight; Europe, five; Asia and the Pacific, two; and the U.S.A., 18.

Commodities on which claims were paid include aircraft parts, construction equipment, shoe-injection moulding machine, polyethylene resin, patio doors, dental cabinets, newsprint, pharmaceutical products, paint applicators, and elevator parts.

Financing agreements signed recently

EDC recently signed eight financing agreements to support the sale of Canadian capital goods and services to Antigua, Czechoslovakia, Israel, Mexico, New Zealand, and Peru. The agreements are as follows:

- a Can.$ 41.68-million financing agreement to support a sale by The de Havilland Aircraft of Canada Limited, of Downsview, Ont., to LIAT (1974) Ltd. of St. John's, Antigua, West Indies. The sale involves the supply of five Dash-8 aircraft, spare parts, and related equipment.
- a US$ 20-million line of credit agreement was renewed with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. of Czechoslovakia, to support sales of Canadian capital goods and services to Czechoslovakia; the line of credit will assist Canadian exporters competing for sales in Czechoslovakia by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank.
- a US$ 191,100 allocation under a line of credit with United Mizrahi Bank Ltd. of Israel, to support a sale by Philips Electronics Ltd. of Scarborough, Ont., for the supply of electronic navigation aids to Electronics Corporation of Tel Aviv, Israel.
- a US$ 3.4-million allocation under a line of credit agreement with Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. of Mexico, to support a sale by F. Jos Lamb Company Limited of Windsor, Ont. The transaction involves the sale and installation of a piston dome and skirt line at Moto Diesel Mexicana S.A. de C.V.'s (M.D.M.) diesel engine plant in Aguascalientes, Mexico.
- a US$ 176,931 allocation under a line of credit agreement with Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico, to support a sale by Sangamo Canada, Division of Schlumberger Canada Limited (Sangamo) of Toronto, Ont., for the supply of 2,380 VAR hour meters for commercial and industrial use to CFE.
- a US$ 102,000 allocation under a line of credit agreement with Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico, to support a sale by Trench Electric, a division of Guthrie Canadian Investments Limited of Scarborough, Ont., for the supply of 74 high-voltage line traps to CFE.
- EDC signed its first loan with N.Z. Forest Products Limited, one of New Zealand's largest companies. The SF 36,715,900 (approx. Can.$ 17.8 million) financing agreement will support sales by various Canadian exporters including Combustion-Engineering Superheater Ltd. of Ottawa, Ont.; H.A. Simons (International) Ltd. of Vancouver, B.C.; Dorr Oliver Canada Limited of Orillia, Ont.; and Tufline, a Division of Xomox Canada Ltd. of Downsview, Ont. The sales will involve the purchases of goods and services for the expansion and modernization of the company's Kinleith pulp production facility, a related sawmill and its Penrose wallboard mill.
- a Can.$ 29.2-million financing agreement to support a sale by The de Havilland Aircraft of Canada Limited, of Downsview, Ont., to the Ministry of Aeronautics for the Republic of Peru (the Peruvian air force). The sale involves the supply of eight DHC-6 Twin Otter Series 300 aircraft, accessories, related spare parts and services, and a package of spare parts for DHC-50 Buffalo aircraft purchased earlier by Peru.

In this issue

Tintaya project inaugurated	4
Canada's science counsellors —untapped potential	4
New line of credit	5
First allocation under a line of credit with the GDR	5
EDC financing of breeding cattle	5
EDC Board of Directors meet in Calgary	5
New director named to EDC's board	5
Contact list for exporters	6

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Exporting services?

contact EDC for insurance and, yes, financing support

There was a time when EDC was reluctant to provide export financing for a service contract unless it included a substantial element of Canadian capital goods for export or held out the prospect of a follow-on sale of goods. On the other hand, export support for service contracts under various insurance programs has represented a fairly significant portion of EDC's insurance business volume over the years.

The lack of enthusiasm for financing service exports was not unique to Canada. There is evidence that other export credit institutions also used to regard "service only" contracts as being less attractive, and deserving of less support than goods export transactions.

For a number of reasons, this point of view has undergone a major change in the last few years. One reason is that, at the international level, trade in services has become a topic of prime importance in current and prospective multilateral and bilateral trade negotiations. A second reason is that at the national level, it is now widely acknowledged that the service sector's contribution to wealth and job creation, especially since the 1970s, has been underplayed. As a proportion of gross domestic product, service activities have grown from approximately 50 percent in 1950 to approximately 73 percent in 1984. Available data also reveal that, of the approximately nine million people employed in Canada in 1984, the service sector employed nearly seven million, i.e., seven out of nine Canadians were employed in the service sector. Significant also is the fact that, of the 2.7 million new jobs created in Canada during the last decade, some 2.2 million—over 80 percent—originated in the service sector.

It is therefore legitimate to conclude that Canada is to a great extent a service economy but with its export trade heavily concentrated in goods. In 1984 for example, Canada exported $113 billion of goods and $19 billion of services.

EDC recognizes the importance of services to Canada's export trade and in 1983 adopted credit term guidelines for service export contracts. These guidelines provide clear operational application of EDC's policy with respect to the financing and insurance of services.

A service contract, as distinct from a goods contract, has been defined as a contract where the service is the essence of the contract. Such a contract can contain an element of goods but the goods element is not significant.

EDC recognizes 22 types of services which are eligible for financing. Contact EDC to determine the eligibility of your service.

What are the component parts of this service item and at which of those parts are the EDC credit term guidelines particularly directed? The definition of services for balance of payments purposes has "non-tradeable" services represented by interest, dividends, and miscellaneous investment income. It also has "tradeable" services, which, typically, accounted for 91 percent of the total export services receipts of $19 billion in 1984, and which, inter alia, include consulting and professional services, management and administrative services, as well as research and product development services. The latter represent broad classifications of services which encompass the activities at which the guidelines are particularly directed. Within those broad classifications, EDC recognizes 22 types of services and has grouped these into seven major categories of service activities which are set out below.

- studies
- design
- procurement
- management
- maintenance
- training
- special services (e.g., equipment installation, quality control, technology transfer)

EDC provides export insurance for short-term and medium-term credits on most types of services, but no export financing for terms of less than one year since this is largely the domain of commercial banks. In the medium-term market, EDC continues to offer to exporters who are competitive with respect to price, quality, delivery and after-sale service, a combination of insurance, note purchase and forfaiting, lines of credit, and buyer credit financing relevant to the contract size of the service contract. For larger-sized, longer term credits, buyer credits may be more appropriate. The normal EDC lending and insurance criteria will apply to these contracts including Canadian content, country risk and creditworthiness of the borrower, buyer or guarantor and, where applicable, the technical and financial capability of the exporter. Furthermore, exposure fees will apply when EDC financing is being considered.

A particular concern is in setting an appropriate repayment term for a service only contract or a service contract with a minimum amount of goods. In those instances where deferred payment is contemplated, criteria broader than those applying to goods transactions have had to be established. Special attention is placed on the type and size of service contract being considered, percentage cash downpayment, customary payment terms for similar contracts, and financing available to foreign competitors. Although no longer a prerequisite for receiving EDC assistance, the potential for future sales of Canadian goods resulting from the sale of services is also given special attention.

EDC has undertaken to establish these credit term guidelines because the corporation believes that the service industry is and will continue to be a most important contributor to Canada's economy and to its trade position. So, if your business involves the export of services abroad, and you feel that export credit financing or insurance will facilitate your sale, we invite you to contact EDC as early as possible to determine the eligibility of your service for EDC support. Please refer to the EDC Contact List on page 6.

Additional information on this subject can be found in EDC's Information Circular no. 80-4 entitled "Financing Support for Service Contracts" which was revised in April 1985 and is available on request.

Tintaya project inaugurated

On March 23, 1985, President Belaunde of Peru officially inaugurated the Tintaya copper mine located in the Department of Cuzco. The mine is operated by the state enterprise Empresa Minera Especial Tintaya S.A. which is in turn owned by the state mining companies Minero Peru (45%), Centromin (45%), and the state development agency COFIDE (10%).

SNC, a Montreal based engineering firm, in the face of strong competition, was awarded a contract in December 1981 for engineering, procurement, and construction management for the plant and a portion of the infrastructure.

Considered one of the most modern in the world, the Tintaya project was completed over a three-year period. Through the use of latest Canadian mining technology, the project will produce 175,000 metric tons of 33% copper concentrate on a yearly basis. Notwithstanding depressed world prices for copper, revenues from the project are estimated at $100.0 million per year.

Installations at Tintaya involved the construction of an 8,000 ton per day concentrator, a power plant, a hospital, an airport, housing, and the connection of Tintaya into the Peruvian microwave network. Canadian involvement in the project has been significant as evidenced by orders in excess of Can.$ 100.0 million in respect of Canadian goods and services including gyratory crushers, overflow ball mills, thickener mechanisms, bridge cranes, hoists, pressure filters, water supply pipes, cone crushers, feeders, conveyors and haulage trucks. A total of 116 Canadian firms located in Quebec, Ontario, Manitoba, Alberta, and British Columbia have been directly involved in the project.

Financing and investments totalling some US$ 325.0 million were required for the development of the mine of which US$ 100.0 million was provided by EDC and US$ 115.0 million from a consortium of commercial banks including the Toronto-Dominion Bank and the Bank of Nova Scotia, with the Toronto-Dominion Bank acting as agent bank. Even with an initial delay of six months in start-up, the project was completed within budget and on a timely basis.

The Tintaya project is considered a success story by Peru and Canada and is only one of a long list of Canadian initiatives in Peru including sales of aircraft transmission lines, rural electrification, hydroelectric and mining projects.



Canadian involvement in the Tintaya project has been significant as evidenced by orders of Canadian goods used in the construction of various structures and buildings.

Canada's science counsellors —untapped potential

In the highly competitive world of international trade, staying informed about "offshore" developments in science and technology, the status and potential of foreign markets, and the opportunities created by the policies of foreign governments is a top priority of many firms.

One source of information that specializes in gathering scientific and technical information is Canada's science counsellor network.

The network currently consists of six science counsellors, located in the Canadian embassies in London, Washington, Paris, Bonn, Tokyo, and Brussels. Their most important function is to collect information about science and technology activities in the host country and to promote Canadian achievements in these areas. These counsellors are highly-trained professionals—scientists, engineers, or science policy experts with extensive experience in their fields.

They can help small and medium-sized enterprises having little or no in-house R & D capability, to get access to foreign sources of information and technology and they can provide up-to-date information on offshore developments in specialized fields to high-technology industries. Firms working in the more traditional sectors of the Canadian economy—forestry, agriculture, mining, and fisheries—can be supplied with information about state-of-the-art innovations, information that could help these firms update existing technologies and processes to better meet the challenge of heightened international competition.

The Science Council of Canada has prepared a booklet, *The Canadian Science Counsellor Network*, to alert Canadian business to the potential of this often overlooked resource. Copies can be obtained, free of charge, from the Publications Office, Science Council of Canada, 100 Metcalfe Street, Ottawa Ontario K1P 5M1.

New line of credit

(March 1 to April 30, 1985)

COUNTRY & BORROWER AND/OR GUARANTOR	1) FUNDS AVAILABLE (April 30, 1985) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER AND/OR GUARANTOR	BORROWER'S AND/OR GUARANTOR'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$ 20 million 2) 23 mos. (March 1/87) 3) up to eight years	Mr. W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Jan. Sliva Manager CSOB Na Prikope 14 11520 Prahal Czechoslovakia Tel.: 2205-51 Telex: 122489		general purpose

EDC financing of breeding cattle

Over the years, EDC financing has assisted the sale of various types of goods produced in Canada. One might not expect that breeding cattle would qualify for EDC export financing. Well, it does. In fact, since December 1984, EDC has signed 25 allocations totalling US$ 3.7 million in support of sales of Canadian breeding cattle purchased by, or on behalf of, various Mexican dairy operations.

Of these, 16 allocations were signed in December 1984, and nine on March 29, 1985, all of them under a line of credit agreement with Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. It is expected that nearly 200 person-years of employment in Canada will be generated as a result of these sales.

Six exporters from Ontario and Quebec were involved in these sales of breeding cattle to Mexico. They are:

—Shandale Farms Ltd., Ont.
—International Land & Cattle Co. Inc., Ont.
—J.M. Walker Farms International Inc., Ont.
—Luzza International Livestock Corp., Ont.
—Clément Choinière Inc., Que.
—Les Fermes Réal St-Pierre, Que.

If you're unsure as to whether your product or service qualifies for EDC financing, talk to EDC.

First allocation under a line of credit with the GDR

On April 29, 1985, EDC approved a US$ 4.12-million allocation under its line of credit agreement with the Deutsche Aussenhandelsbank A.G., the foreign trade bank of the German Democratic Republic (G.D.R.), to support the sale of a hard gelatin capsule production plant to the G.D.R. by Capsule Technology International Ltd. of Windsor, Ontario. This is the first significant contract involving the sale of capital goods to be awarded by the G.D.R. to a Canadian company and it is also the first transaction to be financed by EDC in this market.

The G.D.R., which is currently ranked as the world's tenth most industrialized nation, represents a potentially large market for Canadian capital goods exports, and this sale is regarded as a significant step towards the expansion of trade between Canada and the G.D.R.

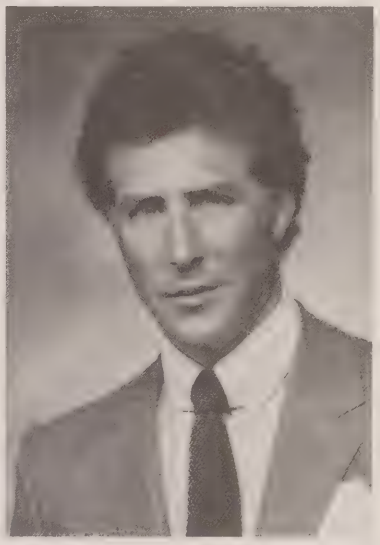
For further information on the line of credit, please contact W.J. James, Area Manager, Eastern Europe Department.

EDC Board of Directors meet in Calgary

EDC's Board of Directors will hold its June meeting in Calgary. On this occasion, activities have been planned to provide businessmen with an opportunity to meet with EDC representatives and discuss issues of interest in the field of exports. Among these, a "Let's Talk Risk" workshop will be held at the Delta Bow Valley Hotel on June 25, 1985. This is the last of a series of workshops sponsored by EDC. Others were held in Montreal, Toronto, Winnipeg, and Vancouver in April and May and proved to be excellent fora for frank discussions on export markets.

The Calgary workshop will underline the importance of risk management and will provide current and potential exporters with updated financial information on various countries of the world. Representatives of EDC will also be available on June 25 and 26 to conduct individual interviews with businessmen wishing to learn more about EDC's services or discuss a particular transaction. For more information on the Calgary workshop and individual interviews, please contact Richard McCorkindale in our Calgary office.

New director named to EDC's board



Jonathan Deitcher

EDC is pleased to announce the appointment of Mr. Jonathan Deitcher to its Board of Directors.

Mr. Deitcher is currently a vice-president and director of Dominion Securities Pitfield and a director of Renaissance Energy Limited.

Prior to his association, which began in 1977, with Dominion Securities Pitfield, Mr. Deitcher was employed by Draper Dobie & Co., Montreal, from 1974 to 1977; Collier, Norris & Quinlan, Montreal, from 1971 to 1974; Kauser, Lowenstein & Mead, Montreal, from 1969 to 1970; and Allen & Company, Inc., New York, from 1968 to 1969.

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance, and Treasurer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

GILLES ROSS
Vice-President
Corporate Secretariat &
Legal Services

Export Financing Group BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

DON CURTIS
Assistant Vice-President

MEXICO AND CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION

IAN GILLESPIE
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

VACANT
Manager

NORTH ASIA DEPARTMENT

TOM MacDONALD
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

MICHAEL McLEAN
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

VANCOUVER

WESTERN REGION
(British Columbia, Saskatchewan, Manitoba)
Export Development Corporation
Suite 1030, One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C. V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

JIM SIDDON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

RAY JOHNSON
Senior Business Development Officer

GEORGE GARAI
Business Development Officer

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

JAMES CURLEY
Manager, Client Services Department

DAVID LITTLE
Senior Business Development Officer

MARNI PHILBROOK
Business Development Officer

WALTER HUTCHINGS
Business Development Officer

BRUCE STANTON
Business Development Officer

ELIZABETH MacMURDO
Business Development Officer

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724, 800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

JACQUES BLAIS
Senior Business Development Officer

RAYMOND GAUDETTE
Business Development Officer

SUZANNE RIVET
Business Development Officer

MICHEL VILLENEUVE
Business Development Officer

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

CALGARY

ALBERTA REGION
Export Development Corporation
Suite 2380
East Tower, Esso Plaza
425-1st Street South West
Calgary, Alberta
T2P 3L8
Tel.: (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président
Finances et trésorier

MARTIN BAKKER
Premier vice-président
Financement à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

DON CURTIS
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

IAN GILLESPIE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE

SARA HEALY
Directrice

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

VACANT
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU NORD

TOM MacDONALD
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

MICHAEL McLEAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

VANCOUVER

RÉGION DE L'OUEST
(Colombie-Britannique, Saskatchewan, Manitoba)
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre, bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.) V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

JIM SIDDON
Directeur
Service de la promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur, Services aux clients

RAY JOHNSON
Agent principal de la promotion commerciale

GEORGE GARAI
Agent de la promotion commerciale

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building, bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario) M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur
Service de la promotion commerciale

JAMES CURLEY
Directeur, Services aux clients

DAVID LITTLE
Agent principal de la promotion commerciale

MARNI PHILBROOK
Agent de la promotion commerciale

WALTER HUTCHINGS
Agent de la promotion commerciale

BRUCE STANTON
Agent de la promotion commerciale

ELIZABETH MacMURDO
Agent de la promotion commerciale

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria, bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur
Service de la promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur, Services aux clients

JACQUES BLAIS
Agent principal de la promotion commerciale

RAYMOND GAUDETTE
Agent de la promotion commerciale

SUZANNE RIVET
Agent de la promotion commerciale

MICHEL VILLENEUVE
Agent de la promotion commerciale

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

CALGARY

RÉGION DE L'ALBERTA
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2380
Esso Plaza, Tour est
425 1st Street South West
Calgary (Alberta) T2P 3L8
Tél. : (403) 294-0928

RICHARD McCORKINDALE
Directeur

Nouvelle ligne de crédit

Du 1er mars au 30 avril 1985

PAYS ET EMPRUNTEUR ET(OU) GARANT	1) FONDS DISPONIBLES (30 avril 1985) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACT ENTRE ACHETEUR, EMPRUNTEUR ET (OU) GARANT	REPRÉSENTANT DE L'EMPRUNTEUR ET(OU) GARANT EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 20 000 000 $ US 2) 23 mois (1er mars 1987) 3) jusqu'à 8 ans	M. W.J. James Directeur Europe orientale	M. Jan Sliva Directeur CSOB Na Prikope 14 11520 Prahal Tchécoslovaquie Tél. : 2205-51 Télex : 122489		portée générale

Première affectation aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la République démocratique allemande

Le 29 avril 1985, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a approuvé une affectation de 4,12 millions de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Deutsche Aussenhandelsbank A.G., banque de commerce extérieur de la République démocratique allemande. Cette affectation a pour but d'appuyer la vente d'une usine de production de capsules de gélatine rigide réalisée par Capsule Technology International Ltd., de Windsor, en Ontario, et destinée à la République démocratique allemande. Il s'agit du premier contrat de vente de biens d'équipement important que la République démocratique allemande accorde à une entreprise canadienne et c'est également la première opération que la SEE finance sur ce marché.

La République démocratique allemande, actuellement le dixième pays le plus industrialisé du monde, représente un débouché pour les exportations de biens d'équipement canadiens qui est appelé à devenir important. On estime également que cette vente marque une étape importante dans l'expansion du commerce entre le Canada et la République démocratique allemande.

Pour plus de renseignements sur cette ligne de crédit, veuillez communiquer avec M. W.J. James, directeur du Service de l'Europe orientale.

Financement de bétail d'élevage

Au fil des ans, le financement de la SEE a appuyé la vente de divers types de biens produits au Canada. On ne s'attendrait pas à ce que le bétail d'élevage puisse bénéficier du financement de la SEE, mais c'est pourtant le cas. En fait, depuis décembre 1984, la SEE a signé vingt-cinq affectations d'un montant global de 3,7 millions de dollars américains pour appuyer des ventes de bétail d'élevage canadien destinées à diverses entreprises laitières du Mexique.

De ce nombre, seize ont été signées en décembre 1984, et neuf le 29 mars 1985, toutes aux termes d'une ligne de crédit que la SEE a conclue avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Ces ventes devraient fournir près de 200 années-personnes d'emploi au Canada.

Six exportateurs de l'Ontario et du Québec ont participé à ces ventes de bétail au Mexique. Il s'agit de :

—Shandale Farms Ltd. (Ontario)
—International Land & Cattle Co. Inc. (Ontario)
—J.M. Walker Farms International Inc. (Ontario)
—Luzza International Livestock Corp. (Ontario)
—Clément Choinière Inc. (Québec)
—Les Fermes Réal St-Pierre (Québec)

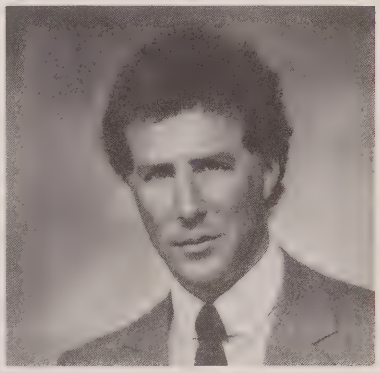
Si vous avez des doutes quant à l'admissibilité de vos produits ou services au financement de la SEE, il suffit de vous renseigner auprès de la SEE.

Réunion du Conseil d'administration à Calgary

Comme le Conseil d'administration de la SEE tiendra sa réunion de juin à Calgary, des activités ont été prévues pour permettre aux hommes d'affaires de s'entretenir des exportations avec des représentants de la Société. L'atelier «Risquez avec assurance», qui se tiendra à l'hôtel Delta Bow Valley le 25 juin 1985, sera le dernier d'une série organisée à cette occasion par la SEE. Des ateliers semblables, qui se sont tenus en mai et juin à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver, ont été fort fructueux et ont permis à tous les participants de s'entretenir librement des marchés d'exportation.

L'atelier de Calgary soulignera l'importance de la gestion des risques et fournira aux exportateurs actuels ou éventuels des données financières à jour sur de nombreux pays. Des représentants de la Société se tiendront également à la disposition des hommes d'affaires, les 25 et 26 juin, pour les renseigner davantage sur les services de la SEE ou discuter avec eux d'une opération en particulier. Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'atelier de Calgary ou demander un entretien privé avec des représentants de la SEE, veuillez communiquer avec M. Richard McCorkindale, à notre succursale de Calgary.

Nouvel administrateur au Conseil de la SEE



Jonathan Deitcher

La SEE est heureuse d'annoncer la nomination de M. Jonathan Deitcher à son Conseil d'administration.

M. Deitcher est actuellement vice-président et administrateur de Dominion Securities Pitfield et administrateur de Renaissance Energy Limited.

Avant d'entrer chez Dominion Securities Pitfield, M. Deitcher a travaillé pour Draper Dobie & Co., de Montréal, de 1974 à 1977; Collier, Norris & Quinlan, de Montréal, de 1971 à 1974; Kauser, Lowenstein & Mead, de Montréal, de 1969 à 1970 et Allen & Company, Inc., de New York, de 1968 à 1969.

Inauguration du projet de Tintaya

Le 23 mars 1985, le Président du Pérou, M. Belaunde, a procédé à l'inauguration officielle de la mine de cuivre de Tintaya, située dans le département de Cuzco. La mine est exploitée par l'entreprise d'État Empresa Minera Especial Tintaya S.A., elle-même propriété des entreprises minières d'État Minero Peru, (à 45 p. 100), Centromin, (à 45 p. 100 également) et de l'organisme de développement de l'État, COFIDE (à 10 p. 100).

SNC, une firme d'ingénierie dont le siège social se trouve à Montréal, a dû faire face à une concurrence très vive pour finalement décrocher le contrat en décembre 1981. SNC était chargée des travaux d'ingénierie, des achats et de la gestion de la construction de l'usine et d'une partie de l'infrastructure.

Considérée comme l'une des mines les plus modernes du monde, Tintaya a été réalisée en trois ans. Grâce à la technologie minière canadienne la plus moderne, la mine aura une capacité annuelle de 175 000 tonnes métriques de concentré de cuivre à 33 p. 100. Malgré la chute du prix du cuivre sur les marchés mondiaux, les revenus du projet devraient atteindre 100 millions de dollars par année.

La mise en valeur de Tintaya prévoyait la construction d'un concentrateur d'une capacité de 8 000 tonnes par jour, d'une centrale électrique, d'un hôpital, d'un aéroport, d'un projet résidentiel et la connexion du système de communications de Tintaya au réseau micro-ondes péruvien.

La participation canadienne au projet a été importante, comme en témoignent les commandes de plus de 100 millions de dollars canadiens pour des biens et services canadiens tels que broyeurs giratoires, broyeurs à boulets, mécanismes d'épaississement, ponts de levage, palans, filtres à pression, conduites d'approvisionnement en eau, concasseurs à cône, alimenteurs, convoyeurs et camions-remorques. Non moins de 116 entreprises canadiennes situées au Québec, en Ontario, au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique ont participé directement au projet.

La réalisation de ce projet a nécessité du financement et des investissements représentant un montant global de 325 millions de dollars américains. La SEE a fourni 100 millions et un consortium de banques commerciales, dont la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Toronto-Dominion (cette dernière à titre d'agent bancaire), a fourni 115 millions. Bien que le projet ait démarré six mois en retard, les travaux ont été achevés dans les délais et aux coûts prévus.

Le projet Tintaya est considéré comme un succès, aussi bien au Canada qu'au Pérou. Il fait partie d'une longue liste d'initiatives canadiennes dans ce pays, telles que la fourniture de lignes de transmission pour avions, un projet d'électrification en zone rurale, ainsi que des projets hydro-électriques et miniers.



Les commandes de biens canadiens utilisés pour la construction de plusieurs bâtiments et édifices témoignent de l'importance de la participation du Canada au projet Tintaya.

Les conseillers scientifiques canadiens —une mine de renseignements non exploitée

En raison de la très grande concurrence qui règne sur les marchés étrangers, de nombreuses entreprises suivent de près les progrès scientifiques et techniques sur ces marchés, leur évolution, les débouchés qu'ils offrent ainsi que les nouvelles politiques des gouvernements concernés.

Pour le Canada, il existe un réseau de conseillers qui se spécialise dans le rassemblement de renseignements scientifiques et techniques à l'étranger.

Ce réseau comprend actuellement six conseillers scientifiques dans nos ambassades à Londres, Washington, Paris, Bonn, Tokyo et Bruxelles. Leur principale fonction consiste à recueillir des renseignements sur les activités scientifiques et techniques et à promouvoir les réalisations canadiennes dans ces domaines. Ces conseillers scientifiques, ingénieurs ou spécialistes en politiques scientifiques sont des professionnels de grand talent, qui possèdent une vaste expérience.

Les petites et moyennes entreprises qui n'ont guère de ressources internes en recherche et développement peuvent s'adresser à eux pour obtenir des renseignements scientifiques et techniques à l'étranger. Ces conseillers peuvent également fournir aux entreprises de haute technologie des renseignements de première main sur les progrès réalisés à l'étranger dans des domaines spécialisés. Les entreprises qui œuvrent dans les secteurs plus traditionnels de l'économie canadienne, tels que l'exploitation forestière, l'agriculture, l'exploitation minière et les pêches, peuvent s'informer auprès d'eux des dernières innovations dans leur domaine, en vue de moderniser leurs techniques et leurs méthodes pour pouvoir mieux soutenir la concurrence internationale, déjà si intense.

Le Conseil des sciences du Canada a préparé une publication intitulée *Le réseau des conseillers scientifiques canadiens*, destinée à sensibiliser les entreprises canadiennes aux possibilités qu'offre cette source de renseignements souvent négligée. On peut obtenir cette publication gratuitement en communiquant avec le Service des Publications du Conseil des sciences du Canada, 100, rue Metcalfe, Ottawa (Ontario), K1P 5M1.

Vous exportez des services?

La SEE peut vous fournir des assurances, et même du financement

Il fut un temps où la SEE hésitait à fournir du financement à l'exportation pour un contrat de services qui ne comportait pas une part importante de biens d'équipement canadiens à exporter ou n'offrait pas de perspectives de ventes de biens. En revanche, l'appui à l'exportation pour des contrats de services par l'entremise de divers programmes d'assurance a représenté, au fil des ans, une part relativement importante des activités d'assurance de la SEE.

Cette réticence face aux exportations de services prévalait également à l'étranger. En effet, d'autres organismes de crédit à l'exportation estimaient, eux aussi, que les contrats dits de «services» étaient moins attrayants et justifiaient moins d'appui que les opérations portant sur l'exportation de marchandises.

Pour diverses raisons, cette façon de voir a radicalement changé ces dernières années. Tout d'abord, à l'échelle internationale, les échanges de services sont à l'ordre du jour des négociations commerciales bilatérales et multilatérales actuelles et futures. Ensuite, au niveau national, on admet maintenant avoir sous-estimé la contribution du secteur des services à la création d'emploi et à la prospérité, surtout depuis les années 70. Les services, qui représentaient environ 50 p. 100 du produit intérieur brut en 1950, y ont contribué pour environ 73 p. 100 en 1984. Les données disponibles révèlent également que, sur environ neuf millions de travailleurs canadiens en 1984, le secteur des services en a mobilisé près de sept millions; autrement dit, il fournissait de l'emploi à sept Canadiens sur neuf. Signalons également que des 2,7 millions d'emplois créés au Canada au cours de la dernière décennie, quelque 2,2 millions, soit 80 p. 100, l'ont été dans ce même secteur.

Il y a donc lieu de conclure que le Canada est dans une large mesure une économie de services, mais que son commerce d'exportation est fortement orienté vers les biens. En 1984, par exemple, le Canada a exporté pour 113 milliards de dollars de biens et 19 milliards de services.

En 1983, consciente de l'importance des services dans le commerce d'exportation du Canada, la SEE a adopté des lignes de conduite sur les modalités de crédit qui s'appliquent aux contrats d'exportation de services. Elles précisent comment appliquer la politique de la SEE au financement et à l'assurance des services.

Un contrat de services, par opposition à un contrat de biens, se définit comme un contrat dont les services constituent l'élément prépondérant. Un tel contrat peut aussi comporter des biens, mais en proportion négligeable.

Il y a 22 types de services qui peuvent bénéficier du financement de la SEE. Veuillez communiquer avec la SEE pour savoir si celui que vous offrez peut être considéré.

Quels sont les éléments d'un service et à quels éléments en particulier les lignes de conduite de la SEE s'appliquent-elles? Aux fins de la balance des paiements, les services non négociables regroupent les intérêts, les dividendes et les revenus divers de placement. Les services négociables qui, comme d'habitude, ont représenté 91 p. 100 des 19 milliards de services exportés en 1984, comprennent notamment les services d'experts-conseil et les services professionnels, la gestion et l'administration, de même que la recherche et la mise au point de produits. On y retrouve de vastes classes de services qui englobent les activités auxquelles les lignes de conduite de la SEE s'appliquent plus particulièrement. Dans ces grandes classes, la SEE reconnaît vingt-deux types de services, qu'elle a regroupés en sept grandes catégories :

- études
- conception
- achats
- gestion
- entretien
- formation
- services spéciaux (exemples : installation de matériel, contrôle de la qualité, transfert de technologie).

La SEE fournit de l'assurance à l'exportation pour des crédits à court et à moyen terme destinés à la plupart des types de services, mais elle n'offre pas de financement pour des durées inférieures, car ce type de financement est en grande partie du ressort des banques commerciales. À moyen terme, la SEE offre toujours aux exportateurs qui sont concurrentiels sur le plan des prix, de la qualité, de la livraison et du service après-vente, des services d'assurance, d'achat de billets et de forfaitage, de lignes de crédit et de crédit acheteur convenant à l'envergure du contrat de services. Pour les crédits plus importants et à plus long terme, les crédits acheteurs peuvent être plus appropriés. Ces contrats doivent répondre aux critères habituels de financement et d'assurance de la SEE en ce qui a trait à la teneur canadienne, au risque-pays, à la solvabilité de l'emprunteur, de l'acheteur ou du garant et, le cas échéant, aux capacités techniques et financières de l'exportateur. La SEE exigera en outre une commission d'encours pour fournir du financement.

La SEE veille particulièrement à établir un calendrier de remboursement convenable pour un «contrat de services» ou un contrat de services comprenant une quantité minimale de biens. Dans les cas où l'on envisage de différer le paiement, elle a dû établir des critères plus vastes que ceux qui s'appliquent aux transactions de biens. Elle accorde une attention particulière au type et à l'envergure du contrat de services, au pourcentage de l'acompte, aux modalités habituelles de remboursement pour des contrats de même type et au financement dont disposent les concurrents étrangers de l'exportateur. Bien que ce ne soit plus une condition préalable pour obtenir son appui, la SEE étudie sérieusement les possibilités de ventes éventuelles de biens canadiens découlant de l'exportation des services.

La SEE a décidé d'établir ces lignes de conduite en matière de financement parce qu'elle croit que le secteur des services joue et continuera de jouer un rôle important dans l'économie canadienne et sa balance commerciale. Si votre entreprise exporte des services à l'étranger et si vous estimez que vos ventes pourraient bénéficier de nos services de financement ou d'assurance, veuillez communiquer le plus tôt possible avec la SEE. La liste des personnes-ressources de la SEE se trouve en page 6.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter la Circulaire d'information 80-4, intitulée «Financement pour contrats de services», révisée en avril 1985, que vous pouvez obtenir sur simple demande.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît environ six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Approbations du Conseil en avril

À sa réunion d'avril, le Conseil d'administration de la SEE a approuvé des opérations d'assurances, de garanties et de financement à l'exportation en vue d'appuyer des ventes éventuelles à l'exportation de 204 millions de dollars américains, destinées à neuf pays.

Si ces ventes sont menées à bien, elles créeront ou maintiendront de l'emploi pour environ 12 543 années-personnes au Canada et intéresseront 96 exportateurs et sous-traitants.

Les opérations portent sur la vente des biens et services suivants : locomotives et pièces de rechange; biens et services pour la conception et la construction d'un centre socio-culturel, un immeuble à bureaux et un hôtel; services de génie civil pour des infrastructures; relevés géologiques; générateurs de vapeur et équipement d'ingénierie connexe; varheuremètres et bétail d'élevage.

Étant donné la nature confidentielle des négociations commerciales, il n'est pas possible pour le moment de donner des précisions sur les opérations envisagées ou sur les entreprises canadiennes intéressées. Bien que le Conseil ait approuvé les modalités d'assurances, de garanties et de financement à l'appui de ces opérations d'exportation, certains contrats commerciaux n'ont pas encore été signés.

Sinistres réglés au cours du premier trimestre

Au cours du premier trimestre de 1985, la SEE a réglé 36 sinistres d'une valeur globale de 1,3 million de dollars, contre 70 d'une valeur globale de 5,05 millions de dollars pour la même période en 1984.

Cinquante-trois pour cent des sinistres étaient attribuables à une carence de l'acheteur, alors que les autres étaient imputables à des problèmes d'insolvabilité et de transfert de fonds et à des problèmes politiques.

La répartition géographique des sinistres réglés était la suivante : trois en Amérique du Sud; huit dans les Caraïbes et en Amérique centrale; cinq en Europe; deux en Asie et dans le Pacifique; et dix-huit aux États-Unis.

Les sinistres réglés visaient des pièces d'avions, du matériel de construction, une machine de moulage de souliers par injection, de la résine de polyéthylène, des portes patio, des modules de dentistes, du papier journal, des produits pharmaceutiques, des applicateurs de peinture et des pièces d'ascenseurs.

Accords de financement

La SEE vient de signer huit accords de financement pour appuyer la vente de biens d'équipement et de services canadiens destinés à Antigua, à la Tchécoslovaquie, à Israël, au Mexique, à la Nouvelle-Zélande et au Pérou.

• Un accord de financement de 41,68 millions de dollars canadiens a été signé en vue d'appuyer une vente réalisée par De Havilland Aviation du Canada Limitée, de Downsview, en Ontario, destinée à LIAT (1974) Ltd., de St-John's, à Antigua, dans les Antilles. Cette vente porte sur la fourniture de cinq appareils Dash-8, de pièces de rechange et d'équipement connexe.

• Un accord relatif à une ligne de crédit de 20 millions de dollars américains a été renouvelé avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. de la Tchécoslovaquie, dans le but d'appuyer les ventes de biens d'équipement et de services canadiens destinés à la Tchécoslovaquie. Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui font affaire avec la Tchécoslovaquie, puisqu'elle fournira à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de la banque.

• Une affectation de 191 100 dollars américains a été consentie aux termes d'une ligne de crédit signée avec la United Mizrahi Bank Ltd. d'Israël afin d'appuyer une vente de Philips Electronics Ltd., de Scarborough, en Ontario, qui porte sur la fourniture d'aides électroniques à la navigation destinées à Electronics Corporation, de Tel Aviv, en Israël.

• Une affectation de 3,4 millions de dollars américains aux termes d'une ligne de crédit a été signée avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., de Mexico, en vue d'appuyer une vente de F. Jos Lamb Company Limited, de Windsor, en Ontario. L'opération porte sur la vente et l'installation d'une chaîne de montage de couronnes et jupes à piston à l'usine de moteurs diesels Moto Diesel Mexicana S.A. de C.V. (M.D.M.), à Aguascalientes, au Mexique.

• Une affectation de 176 931 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit a été signée avec la Comision Federal de Electricidad (CFE) de Mexico, afin d'appuyer une vente de Sangamo Canada, une division de Schlumberger Canada Limited (Sangamo) de Toronto, en Ontario. Cette vente porte sur la fourniture de 2 380 varheuremètres à la CFE, à des fins commerciales et industrielles.

• Une affectation de 102 000 dollars américains aux termes d'une ligne de crédit a été signée avec la Comision Federal de Electricidad (CFE) de Mexico, afin d'appuyer une vente de Trench Electric, une division de Guthrie Canadian Investments Limited de Scarborough, en Ontario, qui porte sur la fourniture de 74 pièges à parasites à haute tension à la CFE.

• La SEE a accordé son premier prêt à la N.Z. Forest Products Limited, une des plus importantes entreprises de la Nouvelle-Zélande. L'accord de financement de 36 715 900 francs suisses (environ 17,8 millions de dollars canadiens) a pour but d'appuyer les ventes de plusieurs exportateurs canadiens dont Combustion-Engineering Superheater Ltd., d'Ottawa, en Ontario; H.A. Simons (International) Ltd., de Vancouver, en Colombie-Britannique; Dorr Oliver Canada Limited, d'Orillia, en Ontario et Tufline, une division de Xomox Canada Ltd., de Downsview, en Ontario. Ces ventes portent sur l'achat de biens et de services pour l'agrandissement et la modernisation de l'usine de pâte de l'entreprise, à Kinleith, de la scierie attenante et d'une usine de fabrication de panneaux de carton située à Penrose.

• Un accord de financement de 29,2 millions de dollars canadiens a été signé dans le but d'appuyer une vente réalisée par De Havilland Aviation du Canada Limitée de Downsview, en Ontario, destinée au ministère de l'Aéronautique de la République du Pérou (l'aviation péruvienne). Cette vente porte sur la fourniture de huit avions DHC-6 Twin Otter série 300, d'accessoires, de pièces de rechange et de services connexes, de même que sur la livraison de pièces de rechange pour les appareils Buffalo DHC-50 que le Pérou a achetés précédemment.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. juin 1985



Si votre entreprise exporte des services à l'étranger et que vous croyez que le financement des crédits à l'exportation ou l'assurance-crédit à l'exportation pourraient promouvoir vos ventes, il est possible que la SEE puisse vous offrir un programme d'assurance ou de financement répondant parfaitement à vos besoins. Veuillez communiquer dès que possible avec la SEE afin de savoir si elle peut aider votre entreprise.

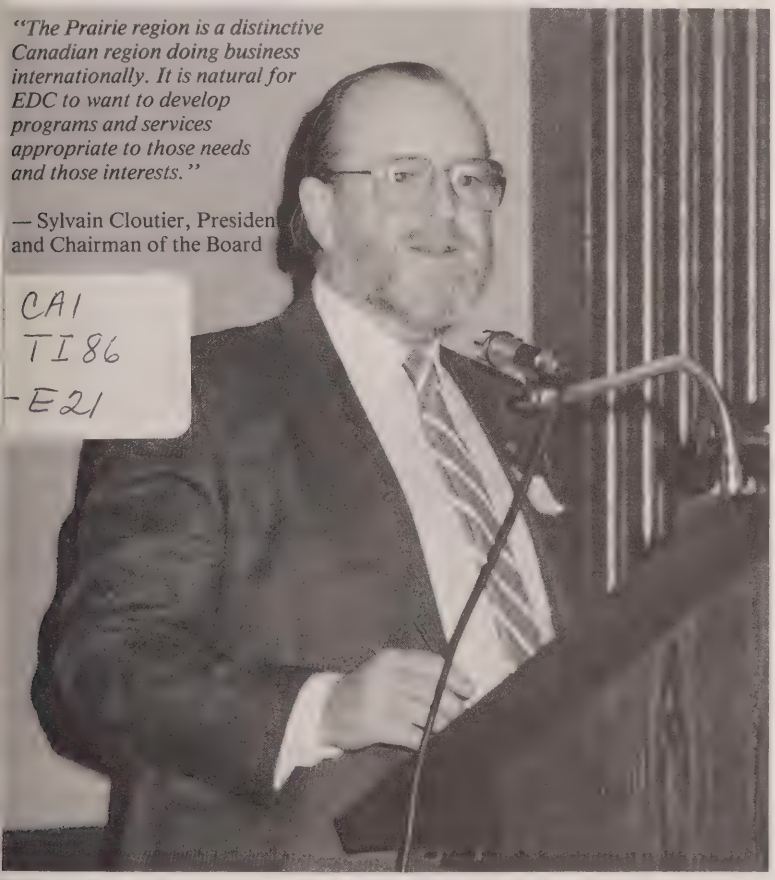
Voir l'article en page 3.

Dans ce numéro

Inauguration du projet de Tintaya	4
Les conseillers scientifiques canadiens—une mine de renseignements non exploitée	4
Nouvelle ligne de crédit	5
Première affectation aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la République démocratique allemande	5
Financement de bétail d'élevage	5
Réunion du Conseil d'administration à Calgary	5
Nouvel administrateur au Conseil de la SEE	5
Noms et adresses utiles aux exportateurs	6

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. August 1985



"The Prairie region is a distinctive Canadian region doing business internationally. It is natural for EDC to want to develop programs and services appropriate to those needs and those interests."

— Sylvain Cloutier, President and Chairman of the Board

CA1
TI86
-E21

In this issue

Canada-Cameroon economic seminars	2
Can.$ 30.0 million buyer credit protocol with Malaysia put to use	5
Opportunities for exports to Romania	6
Contact list for exporters	7
Oman: a new market for Canadian exporters	9
Lines of credit as of June 30, 1985	9

LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5
3112 80

EDC takes up the mid-decade trade challenge with innovation, responsiveness

The growing challenges posed by fierce international competition are well known and appreciated by EDC. Keeping abreast of the competition by introducing new services, revamping existing ones or simply extending a better service to exporters is EDC's challenge and primary concern. Extensive consultations and an ambitious business survey were carried out by EDC in the first half of 1985 in an effort to improve the standing of Canadian exporters selling abroad. The results: a new short-term bulk agricultural insurance program, plans for the introduction of two insurance policies geared specifically to cover the U.S. market and the expansion of EDC's Calgary regional office.

These initiatives were announced in a speech by Mr. Sylvain Cloutier, EDC's President and Chairman of the Board, in

Continued on page 3

Canada Post Canada Postes
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine which is published 6 times a year by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, EDC Today
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Claims paid during second quarter

46 claims totalling $4.17 million were paid by EDC during the second quarter of this year, as compared to 36 claims for $4.97 million during the same period in 1984. This brings to 83, with a total value of $5.48 million, the number of claims paid during the first half (Jan. 1 to June 30) of 1985. For the same period in 1984, EDC paid 106 claims totalling $10.0 million.

Of the 46 claims paid during the second quarter, 29 were attributed to default, ten to transfer, and seven were due to insolvency. Four of these claims related to transactions in South America, 11 in the Caribbean and Central America Region, 26 in the United States, three in Europe, and one each in Africa and the Asia and Pacific region.

Commodities on which claims were paid were: cable, paint application equipment, honey, newsprint, mining parts, knitting needles, acetylene black, furniture, computer software, machine nuts, pool roller covers, fur garments, spas, lamps, tinplate, doors, forming fabrics and press felts and women's wear.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Hugh Aitken

The Export Development Corporation was deeply saddened by the death of Mr. Hugh Aitken in an automobile accident on May 30, 1985. Hugh Aitken was the founding president of Canada's first export credit agency, the Export Credits Insurance Corporation (ECIC), created in 1944. Mr. Aitken brought ECIC into the International Union of Credit and Investment Insurers (Berne Union) two years later, and became that organization's first non-european Vice-President and President upon his appointment to those posts from 1956-1959 and 1959-1960 respectively. He served a second term as Vice-President from 1967-1968.



In 1969, Mr. Aitken oversaw the transformation of the ECIC to the Export Development Corporation, where he remained as president until his retirement in 1975. EDC recently honoured Mr. Aitken at the inauguration of its new corporate headquarters. A conference room—the Aitken Room—was dedicated to him in recognition of his service as former chief executive officer and president of the corporation, and his 30-year association with the Canadian exporting community.

Hugh Aitken will be sadly missed by the many friends he made at EDC, and across the country.



Cameroon seeks to expand trade with Canada

Consider an African nation noted fo its political stability and sound man agement, its self-sufficiency in foo products and an annual economic growt rate of 7 percent. It wants to raise its pro file in a country with which it has tradi tionally enjoyed harmonious relations, t capitalize upon a total line of credit o $150 million with that country's expor financing and international developmen agencies, and to harness the unrealize potential for economic relations betwee the two countries. What should tha country's government do?

Cameroon, a bilingual (French, Eng lish) West African nation of 10 millio people, found itself in such a situation and responded by sending a top-level dele gation to Canada with the express purpos of promoting trade and investment. A their initiative, and with the participatio of the Department of External Affairs, th Canadian International Developmen Agency (CIDA), the Canadian Expor Association and EDC, a series of eco nomic meetings and seminars were con ducted in May of this year in Ottawa Vancouver, Toronto and Montreal. Th seminars were designed to stimulate th economic and commercial ties existin between the two countries and to increas the Canadian business community' awareness of the opportunities for par ticipation in wide-ranging commercial industrial and infrastructure projects i Cameroon. Another objective of the semi nars was to promote economic join ventures between Canadian and Cam eroonian private sector concerns.

Continued on page

'algary on June 26 on the occasion f a breakfast meeting sponsored by the 'algary Export Club and the Interna- onal Trade Committee. The meeting was

"THE REORGANIZATION OF THIS REGIONAL OFFICE IS ONE OF A NUMBER OF STEPS THAT EDC HAS TAKEN RECENTLY TO IMPROVE OUR RESPONSE AND TURNAROUND, AND TO ENHANCE OUR PRESENCE IN THE MARKETPLACE SO AS TO BETTER SUPPORT EXPORT BUSINESS."

—Sylvain Cloutier

ne of several events held during a two lay period which coincided with the June neeting of EDC's Board of Directors in Calgary. Other events included an export redit forum, nine hours of private export- riented interviews between senior EDC fficers and representatives of Canadian irms interested in doing business abroad nd an EDC reception. In short, the Calgary Board of Directors meeting erved notice that EDC is prepared to rub lbows with, listen to and act upon the nputs of exporters from all Canadian egions. Indeed, based upon the positive ublic response to the event, the exercise will be repeated in Halifax this September.

Over 100 local business representatives ttended the breakfast meeting and earned firsthand of the expansion in size nd scope, and the strengthening of EDC's Calgary office into the new Prairie nd Northern Regional Office. With Jim Siddon as the newly appointed Assistant Vice-President at the helm, Prairie exporters can be sure that their views will be heard. And with Richard McCorkindale and Rachelle Soulière as district managers, each responsible for business in Alberta and the Northwest Territories, and Manitoba and Saskatchewan respectively, the new Prairie and Northern Regional Office is ready to eclipse the already impressive business volume—33 policies, $47 million—generated in the Calgary office's first year of operation.

This expansion of the Calgary office represents the latest step in a continuing campaign to strengthen EDC's regional trade development network. Recent moves have seen the introduction of the medium-term financing liaison program, which allows the regional officers to conduct export financing business in addition to their traditional insurance functions. The increased size and scope of the regional offices will better enable them to deliver existing services, and will ensure that they are not over-burdened when the host of new, specially tailored programs ultimately come on stream. As Mr. Cloutier pointed out, the decision to increase EDC's presence in the Prairies is a reflection of the corporation's commitment to make its services increasingly accessible to small and medium sized companies.

It is no coincidence that the Calgary office expansion was announced on the same day as the unveiling of the first of these new specialized services. The short-term bulk agricultural insurance program, scheduled to be available on October 1, is sure to generate considerable interest amongst the clientele of the Prairie and Northern Regional Office.

With the dismantling of CANAGREX in the latter part of 1984, EDC focused its attention on how it might accommodate the needs of exporters dealing in the agricultural sector. Extensive consultations with individual exporters and agricultural associations, a review of the credit facilities available to agricultural exporters from export credit agencies in other countries, and the examination of briefs submitted to the Minister for International Trade revealed that Canadian agricultural exporters shipping in bulk quantities are at a disadvantage compared to their foreign counterparts. In order to put them on an equal footing, EDC developed the short-term bulk agricultural insurance program which will be available in time to support the 1985 crop year. This new service will feature quick turnaround time, ease of administration and will allow credit terms of up to 360 days. The new policy represents the first phase in a two stage operation designed to fill the void in the area of agricultural trade development, and can be carried out under EDC's existing mandate. The second phase will review areas of possible action which require broader interdepartmental involvement and/or changes to the Export Development Act.



Newly appointed Assistant Vice-President of the Prairie and Northern Regional Office, Jim Siddon (left), and EDC's Chief Economist, François Jeanjean, field questions from exporters during a "Let's Talk Risk" seminar.

"THE NEED TO OFFER INSURANCE AND FINANCING SUPPORT FOR AGRICULTURAL EXPORTS IS A RESULT OF LENGTHENED CREDIT TERM REQUIREMENTS, OF GROWING INTERNATIONAL COMPETITION, AND OF THE EMERGENCE OF A CAUSE AND EFFECT RELATIONSHIP BETWEEN THESE TWO FACTORS."

—Sylvain Cloutier

Another area towards which EDC has directed considerable attention, and where a significant policy announcement is imminent, is the U.S. market. EDC has traditionally treated the United States as just another market, to the extent that exporters were provided with comprehensive commercial and political risk cover similar to that for countries where political risk is a valid consideration. Furthermore, although exports to the U.S. account for 75 percent of all Canadian exports, EDC's activity in the U.S. accounts for only 13 percent of its total insurance volume.

Continued on page 4

Clearly, there is room to increase EDC's insurance business in this market, and at the same time, facilitate the exporter's access to short-term bank credit. As such, EDC plans to introduce two policies for use in dealings exclusively with the U.S. market, policies which will cover commercial risks only. The theory underlying these new U.S.A. commercial risk policies

"EDC IS CURRENTLY EXAMINING TWO INSURANCE FACILITIES TAILORED SPECIFICALLY TO SUPPORT COMPANIES SELLING PRIMARILY IN THE U.S. MARKET."
—Sylvain Cloutier

is the same as that which governs all types of group insurance: specifically, large volumes resulting in a broad spread of risk and reduced administrative costs, which combined, produce low average premium rates.

In formulating these services, EDC has benefitted from the consultative process and has drawn from the results of the survey it conducted with businesses from across Canada earlier this year. Of the more than 4,300 Canadian firms who replied to the business survey mailing of 18,300, over half were classified as small and medium sized firms. Results indicate that most small exporters, and a significant number of medium sized exporters deal only in one market: the United States. As a result of these inputs, it is expected that one of the policies will be directed exclusively towards small exporters, featuring a streamlined design to ensure both ease of administration and that export receivables covered by that policy are highly bankable. The second U.S. only insurance device will be of a commercial deductible nature and will involve low premium and low administration costs to the exporter. It is expected that both policies will be available to Canadian exporters this fall.

As with all EDC services, exporters can expect a full complement of communications material explaining these new programs. This will include coverage in subsequent issues of *EDC Today*, and the production of a detailed and technical description under the *Information Circular* series. To determine the status of the U.S. policies, for further information on the bulk agricultural insurance program, or for copies of the speech delivered by Mr. Sylvain Cloutier in Calgary, exporters are urged to contact their nearest regional office.



EDC Board member A.K. Stuart (centre) introduces President and Chairman of the Board Sylvain Cloutier (left) to a participant of the "Let's Talk Risk" export credit seminar.

Trading Houses

In January 1984, the Minister for International Trade created the Task Force on Trading Houses. The task force had been instructed to assess the importance of the privately owned trading house sector in Canada, to evaluate its potential for developing Canadian exports, and to identify measures that would enhance the sector's performance. The final report, entitled *Promoting Canadian Exports: The Trading House Option*, was tabled in November 1984.

Of particular interest to EDC was the recommendation dealing with the sharing of the co-insurance under a policy between a trading house, a bank and an exporter. EDC recognizes that trading houses often operate with low margins in their commercial transactions, and that the 10 percent co-insurance requirement can impair their ability to take on additional business. Furthermore, EDC considers it equitable and fair that the co-insurance should be shared by the parties involved in a transaction in proportion to their degree of interest. As such, EDC has modified its insurance cover to permit the sharing of the co-insurance between the trading house and the supplier. The amendment to the cover is incorporated in EDC's Policy Endorsement dealing with third party suppliers, under which EDC addresses the relationship between trading houses and their suppliers. For further information concerning EDC's services with respect to trading houses, please contact the EDC regional office in your area.

Revised Information Circulars now available

Most Canadian exporters need more than just a superior product or service in order to compete effectively in today's export trade arena; they need to be aware of, and subsequently they must capitalize upon the vast array of programs, services, and expertise available to them from a trade development network derived from both government and non-government sources. Towards this end, EDC offers a number of communications devices — in the form of brochures, newsletters, the annual report and others — of varying degrees of detail, all of which are designed to inform the exporter about the specific services offered by EDC which will facilitate his or her commercial transaction.

Perhaps the most technical publication produced by EDC is its *Information Circular* series. Each of the thirteen titles in the series provides a detailed explanation of an EDC service, as well as a summary of the flow of events which take place in concluding a transaction while using that service. Due to the changing patterns of international trade, and the resultant modification of mechanisms designed to assist or promote Canadian export trade, individual titles in the *Information Circular* series require periodic revision. Following is a list of those titles within the series which have recently undergone revisions:

80-1 What is EDC?
80-4 Financing Support for Service Contracts
80-6 Global Comprehensive Insurance Services
81-1 Export Financing Services
81-5 Global Political Insurance Services
81-6 Selective Political Insurance Services
83-2 The Note Purchase Program

For copies of the above, or any other EDC publication, please contact the regional office nearest you.

EDC, Malaysia finalize buyer credit protocol, sign US$ 6.0 million buyer credit loan agreement

On June 3, officials of the Government of Malaysia met in Ottawa with representatives from EDC, the Canadian International Development Agency (CIDA), and Bell Canada International Inc. (BCI) to formally conclude a US$ 6.0 million financing agreement to support a sale by BCI to Malaysia.

The official signing of this loan agreement was actually the second of two agreements entered into with the Government of Malaysia. Earlier that day, EDC and Malaysian officials had agreed on documentation to be used in transactions supporting sales to Malaysian Government buyers under a buyer credit protocol signed in November 1984. The Buyer Credit Protocol, in the amount of the US$ equivalent of Can.$ 30.0 million, is intended for use primarily, though not exclusively, in parallel with the Can.$ 10.0 million Line of Credit established between CIDA and Malaysia in November of last year.

The agreed documentation will simplify considerably the process associated with a financing agreement by establishing a minimum of procedures necessary for the culmination of a loan agreement. By standardizing and simplifying the procedure between the two parties, the need for detailed discussion on subsequent transactions under the buyer credit protocol has been reduced. This streamlined loan process benefits both the Canadian exporter and the buyer alike. In future transactions, EDC export financing funds will be available to the Government of Malaysia at a much earlier stage after the commercial contract has been signed, and will allow the Canadian exporters to begin their contracts in a more timely manner for their Malaysian Government clients.

The second agreement signed on June 3 was a buyer credit loan agreement between EDC and the Government of Malaysia, acting on behalf of Jabatan Telekom Malaysia, the telecommunications authority in that country. The agreement was noteworthy in that it represented the first buyer credit loan agreement signed under the newly finalized buyer credit protocol. Under the agreement, EDC will provide financing of up to US$ 6.0 million in support of the sale of services by Bell Canada International for the design, development, and implementation of a computer-based customer automated services system for Jabatan Telekom Malaysia. Although BCI, a wholly-owned subsidiary of Bell Canada Enterprises, provides telecommunications services in many parts of the world, this project represents its first venture in the Asia/Pacific region, an area of considerable potential for Canadian exports. Indeed, this region possesses the world's fastest economic growth rate (projected at 5.6 percent annually, 1985 to 1989), and has become Canada's most rapidly expanding export market.

Because there is a significant degree of development assistance to this transaction, the Canadian International Development Agency (CIDA) is providing parallel financing to the tune of Can.$ 3.0 million under the Can.$ 10.0 million line of credit it holds with the Government of Malaysia. The allocation from CIDA in support of the BCI contract marks the first transaction in Malaysia to utilize the parallel financing option under this line of credit, and illustrates the commitment of both institutions to a more coordinated approach to Malaysia.

Present at the signing were, from left to right: Messrs. S. Picard, R. Van Adel, P. Wong (standing), D.B. Modin, all representing EDC; His Excellency Bakri Aiyub Ghazali, High Commissioner of Malaysia, and Mr. D.M. Ridzam representing the Malaysian government; and Messrs. T.N. Culbert, E.R. Lee, D.K. Doak and K.N. Murchison representing Bell Canada International Inc.



Contact list for Malaysia

Export Development Corporation

P.O. Box 655
151 O'Connor St.
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Sara Healy
Manager, South Asia Department
Tel.: (613) 598-2802

Department of External Affairs

125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Pierre Rolland
Malaysia Desk,
South and Southeast Asia Trade Development Division
Tel.: (613) 996-0917

Canadian International Development Agency

200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

Kendal Rust
Country Program Manager,
Regional/Asia Branch
Tel.: (819) 997-7025

High Commission of Malaysia

60 Boteler St.
Ottawa, Ontario
K1N 8Y7

Deva Mohd. Ridzam
First Secretary (Commercial)
Tel.: (613) 237-5182

Canadian High Commission to Malaysia

P.O. Box 10990
A.I.A. Building, Ampang Rd.
Kuala Lumpur, Malaysia
Cable: DOMCAN KUALA LUMPUR
Tel.: (03) 289722
Telex: (Destination Code 84) 30269
(DOMCAN MA 30269)

Mark Romoff
Counsellor (Commercial)

Changes in corporate management, modifications to corporate structure

A number of managerial, structural and name changes took place earlier this summer at two of EDC's regional offices and at the Head Office. Of particular interest was the expansion of the Alberta office to the new Prairie and Northern Regional Office. As the name suggests, the territory now covered out of this office includes Alberta, Saskatchewan, Manitoba and the Northwest Territories. In order to deal effectively with the increased scope which accompanies such an expansion, the staff has been enlarged and the office itself has been moved to larger quarters (see "Contact List for Exporters", page 7, for new address). Jim Siddon, formerly Manager, Business Development at the Western Regional Office, has been named Assistant Vice-President of the new office. Richard McCorkindale will remain as District Manager responsible for Alberta, and Rachelle Soulière will assume the new position of District Manager for Saskatchewan and Manitoba.

In a related move, made necessary by the departure of Jim Siddon, Raymond Johnson was promoted to the position of Manager, Business Development at EDC's west coast office, now officially referred to as the British Columbia and Yukon Regional Office.

In addition to the changes which took place at the regional offices, the insurance division at Head Office recently underwent a transformation as well. In order to strengthen its expertise and increase the effectiveness of its operations, the Export Insurance Group (EIG) has been reorganized into three divisions, each with Assistant Vice-President representation. Ron Lane has been named Assistant Vice-President, Short Term Credit Analysis Division. The former Assistant Vice-President of the North and Central America Division in the Export Financing Group, Kevin O'Brien, moves over to the Export Insurance Group in the capacity of Assistant Vice-President in charge of the Medium Term Insurance Division. The third newly created division, the Short Term Insurance Division, is under the direction of Assistant Vice-President Ron Doyle, who served until June 1 as Chief Underwriter of the Insurance Underwriting Division. These modifications will enable the Export Insurance Group to streamline its operations, improve turnaround, and will facilitate the development of insurance instruments for use in specific sectors by specific groups of exporters. The final change registered in EIG saw Janice Graves confirmed as Manager, Short Term Insurance Division.

Head Office changes were not confined to the Export Insurance Group; the Export Financing Group (EFG) underwent a round of appointments as well as a slight reorganization of its own. Don Curtis now occupies the position of Assistant Vice-President, North and Central America Division, following his tenure as Manager, South Asia Department. Tom Macdonald has been promoted to Manager of the newly amalgamated Pacific and North Asia Department. Sara Healy, formerly Manager of the Pacific Department, has assumed a similar position with the South Asia Department. Brian Dobson has assumed the managership of the South America East Department, and the vacancy created by his transfer from the position of Manager, U.S.A. & Caribbean Department has been filled by Eric Siegel.

The updated "Contact List for Exporters", which appears on page 7, provides a comprehensive view of EDC's corporate management.

Opportunities for Canadian Exporters in Romania

EDC recently finalized a Can.$10.0 million line of credit agreement with the Romanian Bank for Foreign Trade to support Canadian exports of goods and services specifically in the non-nuclear field. The line of credit agreement, which is the first to be signed by EDC in Romania, will assist Canadian exporters in competing for sales by providing Romanian buyers with a simple and easily accessible credit facility. Romania is a small, potentially active market for Canadian exports both to Romanian industry and in the area of third country cooperation, the latter involving Canadian and Romanian companies together pursuing business in a third country.

In addition to the line of credit, EDC and a syndicate of commercial banks continue to make available to the Romanian Bank for Foreign Trade a US$ 1.0 billion loan to support the sale of Canadian goods and services relating to the construction and commissioning of a nuclear power project near Cernavoda in Romania.

Contact list for Romania

Export Development Corporation

P.O. Box 655
151 O'Connor St.
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Bill James
Manager,
Eastern Europe Department
Tel.: (613) 598-2951

Department of External Affairs

125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Robert MacKenzie
Romania Desk,
USSR and East Europe Trade
Development Division
Tel.: (613) 993-4884

Canadian Embassy in Romania

36 Nicolae Iorga
C.P. 2966
Oficiul Postal No. 22
71118 Bucharest, Romania
Tel.: 50-63-30, 50-59-56
Telex: (Destination Code 651) 10690
(CANAD R)

Thomas Marr
First Secretary (Commercial)

Embassy of the Socialist Republic of Romania

655 Rideau St.
Ottawa, Ontario
K1N 6A3

Nicolae Dragoiu
Economic Counsellor
Tel.: (613) 232-5345, 232-3001

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

YLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

EAN ARÈS
enior Vice-President
Corporate Affairs

LENN LAW
ice-President
luman Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group BLAINE MODIN, Vice-President

OUTH AMERICA IVISION
ETER FORAN
ssistant Vice-President

OUTH AMERICA /EST DEPARTMENT
ONY COLES
lanager

OUTH AMERICA AST DEPARTMENT
RIAN DOBSON
lanager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
Assistant Vice-President

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
ROLF BRUSSE
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION
VACANT

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
THANH TRAN
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
SARA HEALY
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

Export Insurance Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
Assistant Vice-President

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
Assistant Vice-President

VANCOUVER

BRITISH COLUMBIA & YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030,
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

CALGARY

PRAIRIE AND NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
Assistant Vice-President

RICHARD McCORKINDALE
District Manager, Alberta

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager, Saskatchewan & Manitoba

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

JIM CURLEY
Manager, Client Services Department

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724,
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1401
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

CONNLA WOOD
Manager

Continued from "Cameroon ...", page 2

The 60-member delegation was comprised of Cameroonian business leaders and government officials, and included four senior Cabinet ministers. The delegates sought to expand upon a relationship which has begun to flourish in recent years, a relationship which has seen Canadian exports average $31 million a year over the past five years. In fact, Cameroon has emerged as Canada's foremost trading partner in sub-Sahara francophone Africa. It is estimated that Canadian firms are now undertaking some $200 million worth of projects in this West African nation, and are bidding, or are about to bid, on more than $500 million worth of infrastructure projects.

Cameroon, which in the view of the Canadian Export Association, "is fast becoming an African economic success story," offers interesting opportunities for the Canadian exporter. Approximately 40 projects, valued at between $500 million and $800 million, were on the agenda for discussion between the Cameroonian delegation and representatives of about 600 Canadian businesses from across the country. The forestry, energy, mining, transportation, telecommunications, computer, and food product sectors are among the specific areas in which active Canadian participation was discussed.

A measure of the confidence placed in Cameroon by EDC is evidenced by the US$ 100 million line of credit concluded in 1982. The line of credit is a simple, flexible and effective tool for Canadian firms wishing to export to Cameroon. It is simple because a minimum of procedures are required to disburse funds in support of a signed commercial contract; flexible because it is either a medium- or long-term facility to which no minimum contract value is applied; and the fact that $75 million worth of transactions have been signed under the line of credit bears witness to its effectiveness. Indeed, EDC recently extended an offer to the Republic of Cameroon for a second US$ 100 million line of credit, which would replace the first line of credit upon its expiry.

Exporters should also be aware of the further $50 million line of credit which exists between Canada's international development agency, CIDA, and Cameroon. In situations where developmental and commercial objectives coincide, EDC and CIDA may provide joint financing for projects involving Canadian firms. Under the Parallel Financing Program, CIDA provides concessional financing, and EDC provides consensus-related financing.

In addition to the above-mentioned export financing functions, EDC provides a host of insurance services for Canadians interested in doing business with Cameroon. For instance, firms interested in investments, joint ventures or technology transfer agreements with Cameroonian companies may find EDC's Foreign Investment Insurance of benefit. Under this program, EDC can cover up to 300 percent of the original investment for equity securities and a maximum 200 percent for debt instruments against certain types of risks. Cover is also available for Canadian investments in significant expansions, modernization, and development of existing Cameroonian enterprises.

For further information concerning these and other EDC services available to Canadian exporters, or additional information on how to penetrate the Cameroon market, please contact the appropriate person listed on the right.



Photo: Georges Etoka

Mr. Youssoufa Daouda, Minister of State in charge of Planning and Regional Development and Head of the Cameroon Delegation, addresses participants at an economic seminar. To his left are Messrs. M. Faguy, Canadian Ambassador to Cameroon, M. Gaucher, President of Sofati Ltd., E. Ntsama, Minister of Finance of Cameroon, A. Bissonnette, Minister of State for Small Businesses, M. Kima Tabong, Minister of Mines and Energy of Cameroon, P. Yang, Cameroon Ambassador to Canada, M. Bergeron, Assistant Deputy Minister, Ministry of External Trade (Quebec), and M. McLean, Assistant Vice-President, Africa and Middle East Division, EDC.

Contact list for Cameroon

Export Development Corporation

P.O. Box 655
151 O'Connor St.
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Henri Souquières
Manager,
North and West Africa Department
Tel.: (613) 598-2756

Department of External Affairs

125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Robert Collette
Cameroon Desk,
Africa Trade Development Division
Tel.: (613) 993-6586

Canadian International Development Agency

200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

Gilles Dubuc
Country Program Director,
Cameroon,
Francophone Africa Branch
Tel.: (819) 997-6377

Economic and Trade Delegation of Cameroon

151 Slater St.
Suite 1104
Ottawa, Ontario
K1P 5H3
Telex: 053-4107

André Békoumé
Economic and Commercial Delegate
Tel.: (613) 238-4936

Canadian Embassy in Cameroon

Immeuble Stamatiades
Avenue de l'Indépendance
C.P. 572
Yaoundé, Cameroon
Cable: DOMCAN YAOUNDÉ
Tel.: 23-02-03, 22-18-22, 22-10-90
Telex: 8209 (DOMCAN 8209KN)

Marc Faguy
Ambassador

David Roberts
Counsellor (Commercial)

Oman — A market for exports of Canadian goods and services

EDC recently signed a US$ 5.0 million supplier credit protocol with the National Bank of Oman. The protocol will provide a formal framework for EDC to purchase promissory notes guaranteed by the National Bank of Oman and issued by Omani buyers to Canadian exporters, in payment for the supply of Canadian capital goods and/or services. The facility offers the exporter the flexibility to negotiate with the buyer the face rates of the promissory notes, and provides a simple, cost effective means by which to finance smaller transactions.

The Sultanate of Oman is a country of about one million people which lies at the southeastern extremity of the Arabian Peninsula. With the accession of Sultan Qaboos bin Said in 1970, and the implementation of his plan to use petroleum revenues as the engine of economic and social growth, Oman began a period of stable transformation and prosperity. Indeed, petroleum accounts for approximately 96 percent of their total exports, and the revenues generated therefrom continue to be directed towards domestic improvement. Oman is not a member of the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC), but has generally chosen to follow its policies.

Through the well managed development of, and adherence to a series of five-year economic plans, Oman has experienced steady growth in recent years. This contrasts sharply with other economies in the region which have suffered cutbacks in their development plans due to decreases in oil revenues. In order to avoid excessive dependance upon oil revenues, the Government of Oman has placed a stronger emphasis on diversifying the economy. Accordingly, the main objectives of the second five-year plan (1981-1985) included an expansion of the role of the private sector, achievement of a better regional development balance within the country and further improvements in physical and social infrastructure.

Oman's third five-year plan (1986-1990) is currently in the formulation stage. Although specific details are not available, the government is expected to emphasize the development of agricultural and fishing resources, education, health facilities, upgrading of infrastructure (roads, sewage, water resources, power generation and port facilities) and greater private sector involvement in the development of small and medium sized industries. The expansion of telecommunications in both rural and urban areas is expected to remain a major requirement of Oman's development.

Oman is considered a promising market for Canadian exporters in a number of sectors where Canada has a demonstrated expertise. It is also a market where EDC is prepared to provide significant support, from both a financing and an insurance standpoint. The next several months will be most important for Canadian exporters interested in penetrating this market, since the Government of Oman is in the process of identifying which projects are to be included in their upcoming five-year plan (1986-1990).

For details pertaining to travel to Oman, please refer to the Honorary Commercial Representative listed at right, or to the embassy of the Sultanate of Oman located in Washington D.C. Exporters interested in opportunities in Oman should contact the following:

Contact List for Oman

Export Development Corporation

P.O. Box 655
151 O'Connor St.
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

John Balint
Manager,
Middle East & East Africa Department
Tel.: (613) 598-2707

Department of External Affairs

125 Sussex Dr.
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Jacques Desjardins
Desk Officer (Oman)
Middle East Trade Development Division
Tel.: (613) 993-6994

Canadian Embassy in United Arab Emirates

Federal Commercial Bank Bldg.
4th Floor
Abu Dhabi, United Arab Emirates
(Tourist Club Area)
Mailing Address: P.O. Box 6166
Abu Dhabi, United Arab Emirates
Cable: CANADA
Tel.: (011-971-2) 723-800
Telex: (Destination Code 893) 22446
(CANADA EM)
Territory: United Arab Emirates, Oman

Ray Guy
Chargé d'Affaires A.I.
and Commercial Counsellor

Honorary Commercial Representative of Canada

Mr. Dan Danesh
Cansult International
Box 443
Muscat, Oman

Lines of Credit

Status as of June 30, 1985

COUNTRY & BORROWER AND/OR GUARANTOR	1) FUNDS AVAILABLE (JUNE 30, 1985) 2) ALLOCATION PERIOD (CLOSING DATE) 3) REPAYMENT TERMS[1]	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Can.$ 340,590,926 2) 3 mos. (Sept. 29/85) 3) long	H. Souquières Manager North & West Africa	M. Mouffok Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		general purpose

CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Economy and Plan	1) US$ 21,907,510 2) 5 mos. (Nov. 26/85) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	general purpose; may be used in parallel with a $50-million CIDA line of credit
COLOMBIA Banco de Bogota	1) US$ 3 million 2) 2.5 mos. (Sept. 19/85) 3) 3 or 5 years depending upon the financing requirement of the Colombian purchaser	A.J. Coles Manager South America West	Hector Vargas Jefe, Departamento Commercio Exterior Banco de Bogota Calle 36, No. 7-47, Piso 13 Bogota, Colombia Tel.: 288-11-88 Ext. 258 Telex: 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Financing Analyst Export/Import Banco de Bogota 375 Park Ave. New York, N.Y. 10152	general purpose; suitable for small and medium-sized export contracts
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$ 20 million 2) 20 mos. (Feb. 28/87) 3) Up to eight years	W.J. James Manager Eastern Europe	Jan Sliva Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na Prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Tel.: 2205-51 Telex: 122489		general purpose
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$ 10 million 2) 6 mos. (Dec. 31/85) 3) 2, 3, or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Kurt Estrup Madsen Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark		supplier credit protocol agreement[2]
FRANCE Crédit Lyonnais	1) US$ 10 million 2) 18 mos. (Dec. 31/86) 3) up to five years	T.V. Tran Manager Western Europe	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France		supplier credit protocol agreement[2]
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) US$ 879,200 2) 17 mos. (Dec. 1/86) 3) 5 or 8 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations, Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411		general purpose
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) US$ 10 million 2) 3 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia or S. Healy Manager, South Asia	Milan R. Shuster Senior Vice-President Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Telex: 74104	Y. Sawaya National Bank of Canada 600 rue de la Gauchetière ouest Montreal, Quebec H3B 4L3 Tel.: (514) 394-6145	This is a multi-country line of credit; countries covered are Australia, People's Republic of China, Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) US$ 10 million 2) 5 mos. (Dec. 2/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia or S. Healy Manager, South Asia	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Tel: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit; countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 8,185,950 2) 1 mo. (Aug. 1/85) 3) 5 or 7 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Dr. J.G. Fay Deputy General Manager 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKO H		general purpose
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 3,310,047 2) 6 mos. (Dec 31/85) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel Tel.: (03) 628111	D. Zegen, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575, 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL Bank Leumi le-Israel	1) US$ 3,539,117 2) 5.5 mos. (Dec. 14/85) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Liliane Granierer International Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632600	Mordechay Gefen, Chief Representative Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1 Westmount Square Montreal, Quebec, H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	suitable for small and medium-sized transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 2,493,598 2) 5.5 mos. (Dec. 14/85) 3) 3, 5 or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 629438	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Suite 2840, South Tower Toronto, Ontario M5J 2J4 Tel.: (416) 947-0510	suitable for small and medium-sized transactions

ITALY Banca Nazionale del Lavoro	1) US$ 10 million 2) 6 mos. (Dec. 31/85) 3) 2, 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Dr. Giorgio Cao Pinna Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto 56 00189 Rome Italy		supplier credit protocol agreement[2]
MALAYSIA Government of Malaysia	1) Can.$ 23,988,921 2) 18 mos. (Nov. 8/86) 3) 3, 5, 8, or 10 years	S. Healy Manager South Asia	Encik Yahya Yaacob Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel: 946-066 Telex: MA8430242		This is a buyer credit protocol agreement[3]; funds are available for parallel financing with CIDA.
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) US$ 261,338 2) (March 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Guauhtemoc 06000 Mexico, D.F. Mexico		suitable for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 4,440,955 2) (Mar. 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso 06598 Mexico, D.F. Mexico		suitable for small and medium-sized export contracts
MEXICO Nacional Financiera, S.A.	1) US$ 16,191,255 2) (Mar. 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Lic. José Pliego Alvarez Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso 06008 Mexico, D.F. Mexico		suitable for small and medium-sized export contracts. Financing through this borrower is available to public or private sector buyers in Mexico.
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) (Mar. 31/85)[4] 3) medium to long	R.L. Brusse Manager Mexico & Central America	Ing. Hector Rangel Domene Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329 Piso 31 Torre Ejec Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F. Mexico		suitable for small and medium-sized export contracts
OMAN National Bank of Oman	1) US$ 5 million 2) 23 mos. (May 29/87) 3) 3, 5, or 7 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	M. Sadiq Dar General Manager National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi, Sultanate of Oman Telex: 3281 NBO ON		supplier credit protocol agreement[2]
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China	1) Can.$ or US$ 1,996,508,450 2) 39 mos. (Oct. 1/88) 3) up to 10 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	Qian Zhenlin Acting General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN		This general financing protocol allows EDC to make direct loans to the Bank of China and/or purchase promissory notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by the Bank of China.
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) US$ 4,702,500 2) 6 mos. (Dec. 31/85) 3) 2, 3, 5, or 7 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Joao Efteves-da Silva, Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbon Portugal		supplier credit protocol agreement[2]
ROMANIA Romanian Bank for Foreign Trade	1) Can.$ 10 million 2) 20 mos. (Feb. 28/87) 3) Up to 8 years	W.J. James Manager Eastern Europe	Mr. Dan Pascariu International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235		general purpose
SAUDI ARABIA Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) US$ 10 million 2) 1 mo. (July 31/85) 3) 3 or 5 years	J.M. Balint Manager Middle East & East Africa	Jean François Fouquet Deputy Manager International Merchant Banking Division General Management Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. V'Omenin St. - 147 Pharaon Building Sector No. 14-E7 Al Sharafeya-District 3 P.O. Box 1 Jeddah, Saudi Arabia	M. Nicolai Vice-President Banque Indosuez Suite 600 1001 De Maisonneuve Blvd. West Montreal, Quebec H3A 3C8	suitable for small and medium-sized transactions
SINGAPORE Bank of Montreal (Asia) Ltd. (BOMAL)	1) US$ 10 million 2) 3 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager, South Asia **or** T. Macdonald Manager, Pacific & North Asia	E.J. Ansley Manager Bank of Montreal Asia Ltd. (BOMAL) 5 Shenton Way Singapore Telex: RS20670	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Taiwan, and Thailand.

SINGAPORE Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 3 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager, South Asia **or** T. Macdonald Manager, Pacific & North Asia	Paul Marion Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Limited Suite 901, The Octagon 105 Cecil St. Singapore Telex: RS24005	F.G. Stanley Manager, Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 862-4476	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Papua New Guinea, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Thailand.
SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. (RBCAL)	1) US$ 10 million 2) 3 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager, South Asia **or** T. Macdonald Manager, Pacific & North Asia	S.W. Tham Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. 16th Floor, PIL Bldg., 140 Cecil St. Singapore Telex: RS26935	A.M. Fitzgerald International Banking Division The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 1A2 Tel.: (416) 974-4008	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand.
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) 3 mos. (Oct. 5/85) 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager, South Asia **or** T. Macdonald Manager, Pacific & North Asia	C. Carlson Managing Director Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS24020	P. Gallant Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 866-8864	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand.
SOUTH KOREA Korea Exchange Bank (KEB)	1) US$ 10 million 2) 4 mos. (Nov. 10/85) 3) 5 or 7 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	Cha Seung-Chul General Manager International Banking Dept. Korea Exchange Bank 181, 2ga Euljiro Jung Gu Seoul, Korea Telex: K2776	I.K. Chung President Korea Exchange Bank of Canada Suite 1140 2 First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1E3 Tel.: (416) 364-2890	single country line of credit — general purpose; suitable for small and medium-sized export contracts.
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$ 10 million 2) 8 mos. (March 1/86) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Jan Ewetz, Area Manager Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm Sweden Telex: 11000 ESSEBH S		general purpose, single country line of credit
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10 million 2) 10.5 mos. (May 18/86) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	Ingvar Lindell, Manager Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm Sweden Telex: 11090 HANDST S Attn: Foreign Credits Dept./UKR6777		general purpose, single country line of credit
THAILAND Bangkok Bank Limited	1) US$ 10 million 2) 14 mos. (Aug. 31/86) 3) 3, 5, or 7 years	S. Healy Manager South Asia	Charoen Chinalai Senior Vice-President International Banking Division I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95 BMC Bangkok 10000 Thailand Telex: TH82670 or TH82638 Cable: BANKOKBANK Tel.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 U.S.A. Tel.: (212) 422-8200 Telex: 666297; 421813; 129255	general purpose, single country line of credit
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) (May 10/85) 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		general purpose; may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit. Should be extended shortly.
UNITED KINGDOM Bank of Montreal	1) US$ 10 million 2) 6 mos. (Dec. 31/85) 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director **or** B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country supplier credit protocol agreement(2). Countries covered are Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia.
UNITED KINGDOM First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) US$ 10 million 2) 6 mos. (Jan. 10/86) 3) medium to long	T.V. Tran Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director **or** B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country line of credit. Countries include Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia.

(1) medium: 7 years or less
long: more than 7 years

(2) A supplier credit protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

(3) A buyer credit protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, accepting the guarantee of the foreign financial institution in support of loan agreements between EDC and foreign buyers.

(4) The four Mexican lines of credit are currently under discussion for renewal. Negotiations are also in progress with various major Mexican commercial banks for new lines of credit. For further details contact EDC's Mexico and Central America Department.

ROYAUME-UNI First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 6 mois (10 janv. 1986) 3) de moyen à long terme	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général, ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410	Ligne de crédit pour les pays suivants : Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
SINGAPOUR Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 3 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. MacDonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	E.J. Ansley Directeur Banque de Montréal (Asie) Ltée (BOMAL) 5 Shenton Way Singapour Télex : RS20670	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410	Ligne de crédit aménagée pour les pays suivants : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan, Thaïlande.
SINGAPOUR Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée	1) 10 000 000 $ US 2) 3 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. MacDonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Paul Marion Directeur général Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Suite 901, The Octagon 105 Cecil Street Singapour Télex : RS24005	F.G. Stanley Directeur, Service du Financement à l'exportation Banque de Commerce Canadienne Impériale (Asie) Limitée Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél. : (416) 862-4476	Ligne de crédit aménagée pour les pays suivants : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande.
SINGAPOUR Banque Royale du Canada (Asie) Ltée (RBCAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 3 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. MacDonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	S.W. Tham Directeur général Banque Royale du Canada (Asie) Ltée 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil Street Singapour Télex : RS26935	A.M. Fitzgerald Opérations internationales Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 1A2 Tél. : (416) 974-4008	Ligne de crédit aménagée pour les pays suivants : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan, Thaïlande.
SINGAPOUR Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 3 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. MacDonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	C. Carlson Directeur général Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapour Télex : RS24020	P. Gallant Directeur général adjoint Groupe des Affaires internationales Banque Toronto-Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél. : (416) 866-8864	Ligne de crédit aménagée pour les pays suivants : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan, Thaïlande.
SUÈDE Banque Skandinaviska Enskilda	1) 10 000 000 $ US 2) 8 mois (1er mars 1986) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Jan Ewetz, Directeur Banque Skandinaviska Enskilda S-106 40, Stockholm, Suède Télex : 11000 ESSEBH S		Portée générale. Ligne de crédit aménagée pour un seul pays.
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ US 2) 10,5 mois (18 mai 1986) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Ingvar Lindell Directeur Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Suède Télex : 11090 HANDST S Attn. : Foreign Credits Department UKR6777		Portée générale. Ligne de crédit aménagée pour un seul pays.
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 20 000 000 $ US 2) 20 mois (28 février 1987) 3) jusqu'à 8 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	Jan Sliva Directeur CSOB Na Prikope 14 11520 Prague Tchécoslovaquie Tél. : 2205-51 Télex : 122489		Portée générale.
THAÏLANDE Bangkok Bank Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 14 mois (31 août 1986) 3) 3, 5 ou 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Charoen Chinalai Premier vice-président Division internationale I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95 BMC Bangkok 10000 Thaïlande Télex : TH82670 ou TH82638 Câble : BANKOKBANK Tél. : 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 États-Unis Tél. : (212) 422-8200 Télex : 666297; 421813; 129255	Portée générale. Ligne de crédit aménagée pour un seul pays.
TUNISIE République de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) (10 mai 1985) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 20 000 000 $ conclue avec l'ACDI. Devrait être prolongée bientôt.

(1) à moyen terme : 7 ans ou moins
à long terme : plus de 7 ans

(2) Un protocole de crédit fournisseur est un document émis et autorisé par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'institution financière ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'institution financière les approuverait.

(3) Un protocole de crédit acheteur est un document émis et accepté par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'acceptation de la garantie de l'institution financière à l'étranger à l'appui de conventions de prêt entre la SEE et les acheteurs étrangers.

(4) Les quatre lignes de crédit aménagées avec le Mexique font présentement l'objet de discussions en vue d'un renouvellement. Des négociations sont également en cours avec diverses grandes banques commerciales du Mexique afin d'aménager de nouvelles lignes de crédit. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec le Service du Mexique et de l'Amérique centrale de la SEE.

ISRAËL Banque United Mizrahi Ltd.	1) 2 493 598 $ US 2) 5,5 mois (14 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international Banque United Mizrahi Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv 61002, Israël Tél. : (03) 629438	Samuel Messenberg Représentant au Canada Banque United Mizrahi Ltd. Bureau 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4 Tél. : (416) 947-0510	Pour les petites et moyennes opérations.
ITALIE Banca Nazionale Del Lavoro	1) 10 000 000 $ US 2) 6 mois (31 déc. 1985) 3) 2, 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Giorgio Cao Pinna Directeur adjoint Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome, Italie		Protocole de crédit fournisseur.(2)
MALAISIE Gouvernement de la Malaisie	1) 23 988 921 $ CAN 2) 18 mois (8 nov. 1986) 3) 3, 5, 8 ou 10 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Encik Yahya Yaacob Secrétaire adjoint Division des Finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél. : 946-066 Télex : MA8430242		Protocole de crédit acheteur(3); fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.	1) 261 338 $ US 2) (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Venustiano Carranza No. 32-4° Piso Centro Delegacion Cuauhtemoc 06000 Mexico, D.F. Mexique		Pour les petites et moyennes opérations. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 4 440 955 $ US 2) (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14, 7° Piso 06598 Mexico, D.F. Mexique		Pour les petites et moyennes opérations.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.A.	1) 16 191 255 $ US 2) (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. José Pliego Alvarez Nacional Financiera, S.A. Bolivar 38, 8° Piso 06008 Mexico, D.F. Mexique		Pour les petites et moyennes opérations. Les acheteurs des secteurs public et privé du Mexique peuvent obtenir du financement par l'entremise de cet emprunteur.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1) 10 000 000 $ US 2) (31 mars 1985)(4) 3) de moyen à long terme	R.L. Brusse Directeur Mexique et Amérique centrale	Ing. Hector Rangel Domene Petroleos Mexicanos Marina Nacional No. 329 Piso 31, Torre Ejec Miguel Hidalgo 11311 Mexico, D.F. Mexique		Pour les petites et moyennes opérations.
OMAN Banque nationale d'Oman	1) 5 000 000 $ US 2) 23 mois (29 mai 1987) 3) 3, 5, ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. Sadiq Dar Directeur général Banque nationale d'Oman P.O. Box 3751 Ruwi, Sultanat d'Oman		Protocole de crédit acheteur.(2)
PORTUGAL Banco Portugues do Atlantico	1) 4 702 500 $ US 2) 6 mois (31 déc. 1985) 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Joao Efteues-da Silva Directeur principal Division internationale Banco Portugues do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbonne Portugal		Protocole de crédit fournisseur.(2)
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) 879 200 $ US 2) 17 mois (1er déc. 1986) 3) 5 ou 8 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex : 114411		Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Banque de Chine	1) 1 996 508 450 $ CAN ou $ US 2) 39 mois (1er oct. 1988) 3) jusqu'à 10 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Qian Zhenlin Directeur général Second Credit Dept. Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin, République populaire de Chine Télex : 22254 BCHO CN		Ce protocole de financement général permet à la SEE d'accorder des prêts directement à la Banque de Chine ou d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de Chine.
ROUMANIE Banque roumaine du commerce extérieur	1) 10 000 000 $ CAN 2) 20 mois (28 févr. 1987) 3) jusqu'à 8 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	Dan Pascariu Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Télex : 011235		Portée générale.
ROYAUME-UNI Banque de Montréal	1) 10 000 000 $ US 2) 6 mois (31 déc. 1985) 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général, ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410	Protocole de crédit fournisseur(2) pour les pays suivants : Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.

ARABIE SAOUDITE Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) 10 000 000 $ US 2) 1 mois (31 juill. 1985) 3) 3 ou 5 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Jean-François Fouquet Directeur adjoint International Merchant Banking Division Direction générale Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. Muolmenin St.-147 Pharaon Building Sector No. 14-E7 Al Sharafeya-District 3 P.O. Box 1 Djedda, Arabie saoudite	M. Nicolai Vice-président Banque Indosuez Bureau 600 1001, boul. de Maisonneuve ouest Montréal (Québec) H3A 3C8	Pour les petites et moyennes opérations.
CAMEROUN République-Unie du Cameroun Ministère de l'Économie et du Plan	1) 21 907 510 $ US 2) 5 mois (26 nov. 1985) 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 50 000 000 $ de l'ACDI.
COLOMBIE Banco de Bogota	1) 3 000 000 $ US 2) 2,5 mois (19 sept. 1985) 3) 3 à 5 ans, selon les besoins de financement de l'acheteur colombien	A.J. Coles Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Hector Vargas Jefe, Departamento Comercio Exterior Banco de Bogota Calle 36, No. 7-47, Piso 13 Bogota, Colombie Tél. : 288-11-88, poste 258 Télex : 44466 BB DG	Jamie A. Calvo Analyste du financement Export-Import Banco de Bogota 375 Park Avenue New York, N.Y. 10152	Portée générale. Pour les petites et moyennes opérations.
CORÉE DU SUD Korea Exchange Bank (KEB)	1) 10 000 000 $ US 2) 4 mois (10 nov. 1985) 3) 5 ou 7 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Cha Seung-Chul Directeur général Service des Opérations internationales Korea Exchange Bank 181, 2 ga Euljiro Jung Gu Séoul, Corée Télex : K2776	I.K. Chung Président Korea Exchange Bank of Canada 2, First Canadian Place Bureau 1140 Toronto (Ontario) M5X 1E3 Tél. : (416) 364-2890	Ligne de crédit aménagée pour un seul pays. Portée générale. Pour les petites et moyennes opérations.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ US 2) 6 mois (31 déc. 1985) 3) 2, 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Kurt Estrup Madsen Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhague K, Danemark		Protocole de crédit fournisseur.(2)
FRANCE Crédit Lyonnais	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mois (31 déc. 1986) 3) jusqu'à 5 ans	T.V. Tran Directeur Europe occidentale	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France		Protocole de crédit fournisseur.(2)
HONG KONG Natcan Finance (Asia) Limited (NFAL)	1) 10 000 000 $ US 2) 3 mois (5 oct. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord ou S. Healy Directrice Asie du Sud	Milan R. Shuster Premier vice-président Natcan Finance (Asia) Limited Hong Kong Branch 4001 Connaught Centre Hong Kong Télex : 74104	Y. Sawaya Banque Nationale du Canada 600, rue de la Gauchetière ouest Montréal (Québec) H3B 4L3 Tél. : (514) 394-6145	Ligne de crédit aménagée pour plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Taiwan et Thaïlande.
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $ US 2) 5 mois (2 déc. 1985) 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord ou S. Healy Directrice Asie du Sud	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Télex : 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) V6C 1L3 Tél. : (604) 683-5811	Ligne de crédit aménagée pour plusieurs pays : Birmanie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Samoa-Occidental, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
HONGRIE Banque Magyar Nemzeti	1) 8 185 950 $ US 2) 1 mois (1er août 1985) 3) 5 ou 7 ans	W.J. James Directeur Europe orientale	J.G. Fay Directeur général adjoint 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie Télex : 226321 BANKO H		Portée générale.
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 3 310 047 $ US 2) 6 mois (31 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv 65124, Israël Tél. : (03) 628111	D. Zegen Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Bureau 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 Tél. : (416) 362-1441	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL Banque Leumi le-Israel B.M.	1) 3 539 117 $ US 2) 5,5 mois (14 déc. 1985) 3) 3, 5 ou 7 ans	J.M. Balint Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israël Tél. : (03) 632600	Mordechay Gefen Représentant en chef Banque Leumi le-Israel B.M. 1, Westmount Square Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tél. : (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations.

Oman : un débouché pour les exportations de biens et services canadiens

La SEE vient de signer un protocole de crédit fournisseur de cinq millions de dollars américains avec la Banque nationale d'Oman. Ce protocole permettra à la SEE d'acheter des billets à ordre garantis par la Banque nationale d'Oman et émis à des exportateurs canadiens par des acheteurs omanais pour la fourniture de biens d'équipement et de services canadiens. Ce mécanisme permet à l'exportateur de négocier avec l'acheteur le taux nominal des billets à ordre et offre un moyen simple et rentable de financer des opérations de moindre envergure.

Pays d'environ un million d'habitants, le sultanat d'Oman est situé à l'extrémité sud-est de la Péninsule arabique. En 1970, le sultan Qabus ibn Sa'id accède au pouvoir et décide d'utiliser les recettes pétrolières pour stimuler la croissance économique et sociale. Oman entre alors dans une période de transformation et de prospérité marquée par la stabilité. Le pétrole représente environ 96 p. 100 des exportations totales d'Oman et les recettes pétrolières restent consacrées à la modernisation du pays. Celui-ci, qui n'appartient pas à l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), adopte généralement les mêmes positions.

Le gouvernement a formulé et mis en oeuvre une série de plans quinquennaux, grâce auxquels le pays a connu une croissance soutenue au cours des dernières années. La performance d'Oman est de loin supérieure à celle d'autres États de la région, qui ont dû amputer leurs plans de développement par suite de la baisse de leurs recettes pétrolières. Afin d'éviter une trop grande dépendance par rapport aux recettes de l'or noir, le gouvernement d'Oman insiste davantage sur la diversification de l'économie. C'est ainsi que les principaux objectifs du deuxième plan quinquennal (1981-1985) prévoyaient l'élargissement du rôle du secteur privé, le développement mieux équilibré des diverses régions du pays et de nouvelles améliorations à l'infrastructure matérielle et sociale.

Le troisième plan quinquennal d'Oman, qui couvrira la période de 1986 à 1990, est actuellement en cours de préparation. Sans en connaître encore les détails, on s'attend à ce que le gouvernement privilégie la mise en valeur de la pêche et de l'agriculture, l'éducation, les équipements sanitaires, l'expansion de l'infrastructure (routes, égoûts, ressources hydrauliques, production d'électricité et installations portuaires) et qu'il encourage une plus grande participation du secteur privé à l'essor des petites et moyennes entreprises. Il semble que le développement d'Oman doive nécessairement passer par l'expansion du réseau des télécommunications dans les régions rurales et urbaines.

Oman est considéré comme un marché prometteur pour les exportateurs canadiens dans un certain nombre de secteurs où la preuve des compétences canadiennes n'est plus à faire. En outre, la SEE est disposée à accorder un appui considérable en matière de financement et d'assurance dans ce pays. Les prochains mois seront cruciaux pour les exportateurs canadiens désireux de pénétrer ce marché, puisque le gouvernement d'Oman décide actuellement des projets qui figureront dans son prochain plan quinquennal, celui de 1986 à 1990.

Pour obtenir des renseignements concernant les voyages d'affaires en Oman, veuillez vous adresser au représentant commercial honoraire du Canada, dont l'adresse est donnée ci-contre, ou à l'ambassade du sultanat d'Oman, située à Washington (D.C.). Les exportateurs intéressés par les possibilités qu'offre Oman devraient communiquer avec les personnes suivantes :

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

John M. Balint
Directeur
Service du Moyen-Orient et de l'Afrique de l'Est
Tél. : (613) 598-2707

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Jacques Desjardins
Agent régional (Oman)
Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient
Tél. : (613) 993-6994

Ambassade du Canada aux Émirats arabes unis

Édifice Federal Commercial Bank
4e étage
Tourist Club Area
Abu Dhabi
Émirats arabes unis
Adresse postale : C.P. 6166
Abu Dhabi
Émirats arabes unis
Câble : CANADA
Tél. : (011-971-2) 723-800
Télex : (Code de destination 893) 22446 (CANADA EM)
Territoire : Émirats arabes unis, Oman

Ray Guy
Chargé d'affaires, a.i. et conseiller commercial

Représentant commercial du Canada à titre honorifique

M. Dan Danesh
Cansult International
Box 443
Muscat (Oman)

Lignes de crédit

Situation au 30 juin 1985

PAYS ET EMPRUNTEUR OU GARANT	1) FONDS DISPONIBLES (30 juin 1985) 2) PÉRIODE D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT[1]	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 340, 590 926 $ CAN 2) 3 mois (29 sept. 1985) 3) à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	M. Mouffok Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble «Joly» 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		Portée générale.

Le Cameroun. . .(suite de la page 2)

partenaire commercial du Canada en Afrique francophone subsaharienne. On estime que les entreprises canadiennes exécutent actuellement des projets camerounais d'une valeur de quelque 200 millions de dollars et ont soumissionné, ou s'apprêtent à le faire, des travaux d'infrastructure dont la valeur dépasse 500 millions de dollars.

Le Cameroun, qui, selon l'Association canadienne d'exportation, «est en passe de connaître un véritable succès économique», offre d'intéressantes possibilités aux exportateurs canadiens. Environ 40 projets, évalués entre 500 et 800 millions, figuraient à l'ordre du jour des discussions entre la délégation camerounaise et les représentants de quelque 600 entreprises de tout le Canada. Les deux parties ont notamment abordé la question de la participation du Canada aux secteurs de la foresterie, de l'énergie, de l'exploitation minière, des transports, des télécommunications, de l'informatique et des produits alimentaires.

La ligne de crédit de 100 millions de dollars américains conclue en 1982 témoigne de la confiance de la SEE dans le Cameroun. Il s'agit d'un mécanisme souple, simple et efficace, aménagé pour les entreprises canadiennes désireuses d'exporter au Cameroun. Il est simple en raison du minimum de formalités requises pour débourser les fonds destinés à appuyer un contrat commercial signé, souple parce que c'est un service de financement à long ou à moyen terme qui n'impose aucune valeur contractuelle minimale, et efficace, puisque des opérations d'une valeur de 75 millions de dollars ont été conclues aux termes de cette ligne de crédit. De plus, la SEE a récemment offert à la République du Cameroun de conclure une nouvelle ligne de crédit de 100 millions de dollars américains, qui viendrait remplacer la première à son échéance.

Signalons également l'existence d'une autre ligne de crédit de 50 millions de dollars entre l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le Cameroun. Lorsque les objectifs de commerce et de développement coïncident, la SEE et l'ACDI peuvent fournir du financement conjoint pour des projets intéressant des entreprises canadiennes. Aux termes du Programme de financement parallèle, l'ACDI fournit du financement de faveur et la SEE, du financement consenti aux modalités du Consensus.

En plus des programmes de financement susmentionnés, la SEE offre divers services d'assurance aux Canadiens désirant faire affaire avec le Cameroun. Par exemple, les entreprises qui aimeraient faire des investissements, établir des entreprises en participation ou signer des accords de transfert de technologie avec des entreprises camerounaises peuvent se prévaloir de l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE. Grâce à ce programme, l'exportateur peut se protéger contre certains risques, jusqu'à 300 p. 100 de l'investissement initial pour les titres de participation, et jusqu'à 200 p. 100 pour les titres de créance. Il existe également une couverture pour les investissements canadiens dans des projets importants d'expansion, de modernisation et d'agrandissement d'entreprises camerounaises.

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, sur les autres services que la SEE met à la disposition des exportateurs canadiens ou sur les stratégies de pénétration du marché camerounais, veuillez communiquer avec l'une des personnes mentionnées à droite :



M. Youssoufa Daouda, ministre d'État chargé du Plan et de l'Aménagement du territoire et chef de la délégation du Cameroun, s'adresse aux participants à l'occasion d'un séminaire économique. À sa gauche se trouvent MM. M. Faguy, ambassadeur du Canada au Cameroun, M. Gaucher, président de Sofati Ltée, É. Ntsama, ministre des Finances du Cameroun, A. Bissonnette, ministre d'État (Petites entreprises), M. Kima Tabong, ministre des Mines et de l'Énergie du Cameroun, P. Yang, ambassadeur du Cameroun au Canada, M. Bergeron, sous-ministre adjoint, ministère du Commerce extérieur du Québec, et M. McLean, vice-président adjoint, Division de l'Afrique et du Moyen-Orient, de la SEE.

Noms et adresses utiles pour le Cameroun

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Henri Souquières
Directeur
Service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest
Tél. : (613) 598-2756

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Robert Collette
Cameroun
Direction de l'expansion du commerce en Afrique
Tél. : (613) 993-6586

Agence canadienne de développement international

200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Gilles Dubuc
Directeur de programmes
Cameroun
Direction générale de l'Afrique francophone
Tél. : (819) 997-6377

Délégation économique et commerciale du Cameroun

151, rue Slater
Bureau 1104
Ottawa (Ontario)
K1P 5H3
Télex : 053-4107

André Békoumé
Délégué économique et commercial
Tél. : (613) 238-4936

Ambassade du Canada au Camerou

Immeuble Stamatiades
Avenue de l'Indépendance
C.P. 572
Yaoundé (Cameroun)
Câble : DOMCAN YAOUNDÉ
Tél. : 23-02-03, 22-18-22, 22-10-90
Télex : 8209 (DOMCAN 8209KN)

Marc Faguy
Ambassadeur

David Roberts
Conseiller (commercial)

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

MARTIN BAKKER
Premier vice-président
Financement à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
ROLF BRUSSE
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE
VACANT
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
THANH TRAN
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE McLEAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
JOHN BALINT
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Vice-président adjoint

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Vice-président adjoint

VANCOUVER

RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale
IAN MILLER
Directeur
Services aux clients

CALGARY

RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

JIM SIDDON
Vice-président adjoint
RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district
(Alberta)
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
(Saskatchewan et Manitoba)

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
JIM CURLEY
Directeur
Services aux clients

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
GERRY BOURBONNAIS
Directeur
Services aux clients

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1401
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

CONNLA WOOD
Directeur

Haut-commissariat du Canada

auprès de la Malaisie

P.O. Box 10990
A.I.A. Building, Ampang Rd.
Kuala Lumpur, Malaysia
Câble : DOMCAN KUALA LUMPUR
Tél. : (03) 289722
Télex : (code de destination 84) 30269
(DOMCAN MA 30269)

Mark Romoff
Conseiller (commercial)

Changements parmi les dirigeants et modifications à la structure de la SEE

Au début de l'été, un certain nombre de changements sont intervenus au niveau de la direction, des structures et des appellations dans deux succursales et au siège social de la Société. Soulignons d'abord l'expansion de la succursale de l'Alberta, qui est devenue la Succursale régionale des Prairies et du Nord. Comme son nom le laisse entendre, cette succursale couvre maintenant l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba et les Territoires du Nord-Ouest. Pour répondre à l'accroissement des activités que suscite une telle expansion, la succursale compte maintenant plus d'employés et occupe des locaux plus grands (voir les noms et adresses utiles aux exportateurs, en page 7, pour la nouvelle adresse). Jim Siddon, ancien directeur de la Promotion commerciale à la succursale de l'Ouest, devient vice-président adjoint de la nouvelle succursale. Richard McCorkindale restera directeur de district responsable de l'Alberta et Rachelle Soulière sera directrice de district pour la Saskatchewan et le Manitoba.

À la suite du départ de Jim Siddon, Raymond Johnson a été promu directeur de la Promotion commerciale à la succursale de la côte ouest, qui porte maintenant le titre officiel de Succursale régionale de la Colombie-Britannique et du Yukon.

Outre ces changements dans les succursales régionales, la Division des assurances au siège social a aussi subi une transformation. On a remanié le Groupe de l'Assurance à l'exportation afin de le renforcer et d'accroître son efficacité. Le Groupe compte maintenant trois divisions, relevant chacune d'un vice-président adjoint. Ron Lane a été nommé vice-président adjoint de la Division de l'Analyse du crédit à court terme.

L'ancien vice-président adjoint de la Division de l'Amérique du Nord et de l'Amérique centrale du Groupe du Financement à l'exportation, Kevin O'Brien, est muté au Groupe de l'Assurance à l'exportation en qualité de vice-président adjoint chargé de la Division des Assurances à moyen terme. La nouvelle Division des Assurances à court terme est placée sous la responsabilité du vice-président adjoint Ron Doyle, qui occupait jusqu'au 1er juin dernier le poste de souscripteur en chef de la Division de la Souscription des assurances. Ces modifications, qui permettront au Groupe de l'Assurance à l'exportation de simplifier ses activités et d'accélérer l'instruction des propositions, faciliteront l'élaboration de nouveaux mécanismes destinés à des secteurs et à des groupes d'exportateurs bien définis. Enfin, Janice Graves a été confirmée dans ses fonctions de directrice de la Division des Assurances à court terme.

Les changements survenus au siège social ne touchent pas seulement le Groupe de l'Assurance à l'exportation, puisqu'une série de nominations et un léger remaniement ont été annoncés dans le Groupe du Financement à l'exportation. Don Curtis occupe maintenant le poste de vice-président adjoint de la Division de l'Amérique du Nord et de l'Amérique centrale, après avoir exercé les fonctions de directeur du Service de l'Asie du Sud. Tom Macdonald, ancien directeur du Service de l'Asie du Nord, a été promu directeur du Service du Pacifique et de l'Asie du Nord. Sara Healy, l'ancienne directrice du Service du Pacifique, remplit des fonctions semblables au Service de l'Asie du Sud. Brian Dobson a été nommé directeur du Service de l'Amérique du Sud (Est) et son ancien poste de directeur du Service des États-Unis et des Antilles est maintenant occupé par Eric Siegel.

La liste mise à jour des noms et adresses utiles aux exportateurs, qui figure en page 7, offre une vue d'ensemble des structures de la SEE.

Débouchés pour les exportateurs canadiens en Roumanie

La SEE vient de conclure une ligne de crédit de 10 millions de dollars canadiens avec la Banque roumaine de commerce extérieur, en vue d'appuyer des exportations canadiennes de biens et services destinés uniquement au secteur non nucléaire. Il s'agit de la première ligne de crédit de la SEE en Roumanie; elle améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens en fournissant à leurs acheteurs roumains un mécanisme de crédit simple et facile d'accès. La Roumanie constitue un petit marché qui offre des possibilités pour les exportations canadiennes destinées à l'industrie roumaine, de même que pour les projets de coopération avec un tiers pays, c'est-à-dire que des entreprises canadiennes et roumaines pourraient se concerter pour décrocher des contrats dans un autre pays.

Outre cette ligne de crédit, la SEE et un groupe de banques commerciales mettent toujours à la disposition de la Banque roumaine de commerce extérieur un montant de un milliard de dollars américains en vue d'appuyer la vente de biens et services canadiens destinés à la construction et à la mise en service d'un projet d'énergie nucléaire près de Cernavoda, en Roumanie.

Noms et adresses utiles pour la Roumanie

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Bill James
Directeur
Service de l'Europe orientale
Tél. : (613) 598-2951

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Robert MacKenzie
Roumanie
Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est
Tél. : (613) 993-4884

Ambassade du Canada en Roumanie

36 Nicolae Iorga
C.P. 2966
Oficiul Postal No. 22
71118 Bucharest (Roumanie)
Tél. : 50-63-30, 50-59-56
Télex : (code de destination 651) 1069
(CANAD R)

Thomas Marr
Premier secrétaire (commercial)

Ambassade de la République socialiste de Roumanie

655, rue Rideau
Ottawa (Ontario)
K1N 6A3

Nicolae Dragoiu
Conseiller économique
Tél. : (613) 232-5345, 232-3001

La SEE et la Malaisie signent un protocole de crédit acheteur de 6 millions de dollars américains

Le 3 juin, les représentants de la Malaisie ont rencontré ceux de la SEE, de l'Agence canadienne de développement international et de Bell Canada International Inc. (BCI), à Ottawa, pour conclure officiellement un accord de financement de 6 millions de dollars américains en vue d'appuyer une vente de BCI destinée à la Malaisie.

Il s'agissait du deuxième accord signé avec le gouvernement de la Malaisie. Plus tôt dans la journée, les représentants de la Malaisie et de la SEE s'étaient entendus sur les documents qui seront utilisés pour les opérations conclues avec des acheteurs du gouvernement de la Malaisie, aux termes d'un protocole de crédit acheteur conclu en novembre 1984. Le protocole de crédit acheteur, dont la valeur en dollars américains équivaut à 30 millions de dollars canadiens, devrait surtout être utilisé en parallèle avec la ligne de crédit de 10 millions de dollars canadiens conclue entre l'ACDI et le gouvernement de la Malaisie, en novembre dernier.

Ces documents permettent de réduire au minimum les formalités requises pour parvenir à un accord de financement. En simplifiant les négociations entre l'exportateur et l'acheteur, on accélère la conclusion des opérations ultérieures aux termes du protocole de crédit acheteur. Cette rationalisation du mécanisme de prêt profite à la fois à l'exportateur canadien et à l'acheteur. La SEE pourra mettre du financement à l'exportation à la disposition du gouvernement de la Malaisie beaucoup plus rapidement après la signature du contrat commercial, ce qui permettra aux exportateurs canadiens d'entreprendre leurs contrats sans délai pour le compte de leurs acheteurs malais.

Le deuxième accord, signé le 3 juin, portait sur un crédit acheteur entre la SEE et le gouvernement de la Malaisie, représentant Jabatan Telekom Malaysia, la régie des télécommunications de ce pays. Ce premier accord conclu aux termes du protocole de crédit acheteur signé récemment prévoit que la SEE financera jusqu'à 6 millions de dollars américains en vue d'appuyer la vente de services fournis par Bell Canada International, qui portent sur la conception, la mise au point et l'installation d'un système automatisé de services abonnés destiné à Jabatan Telekom Malaysia. Même si BCI, filiale en propriété exclusive des Entreprises Bell Canada, fournit des services de télécommunications dans le monde entier, ce projet représente sa première opération commerciale dans la région de l'Asie et du Pacifique, région qui offre des possibilités considérables pour les exportateurs canadiens. Cette région, qui connaît sans conteste le taux de croissance économique le plus élevé du monde (prévu à 5,6 p. 100 par an de 1985 à 1989), est devenue le marché d'exportation du Canada à l'essor le plus rapide.

En raison de l'importante aide au développement que comporte cette opération, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) fournit un financement parallèle de 3 millions de dollars canadiens aux termes de la ligne de crédit de 10 millions de dollars canadiens signée avec le gouvernement de la Malaisie. L'affectation consentie par l'ACDI afin d'appuyer le contrat de BCI constitue la première opération faisant appel au mécanisme de financement parallèle prévu dans la ligne de crédit et illustre le désir des deux organismes d'adopter une stratégie plus coordonnée en Malaisie.



Les personnes présentes lors de la signature étaient, de gauche à droite : MM. S. Picard, R. Van Adel, P. Wong (debout) et D.B. Modin, de la SEE; Son Excellence Bakri Aiyub Ghazali, haut-commissaire de la Malaisie, et M. D.M. Ridzam, du gouvernement de la Malaisie; MM. T.N. Culbert, E.R. Lee, D.K. Doak et K.N. Murchison, de Bell Canada International Inc.

Noms et adresses utiles pour la Malaisie

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sara Healy
Directrice
Service de l'Asie du Sud
Tél. : (613) 598-2802

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Pierre Rolland
Malaisie
Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est
Tél. : (613) 996-0917

Agence canadienne de développement international

200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

Kendal Rust
Administrateur de programmes
Régional/Direction générale de l'Asie
Tél. : (819) 997-7025

Haut-commissariat de Malaisie

60, rue Boteler
Ottawa (Ontario)
K1N 8Y7

Deva Mohd. Ridzam
Premier secrétaire (commercial)
Tél. : (613) 237-5182

tateurs à du crédit bancaire à court terme. C'est pourquoi la SEE prévoit instaurer deux polices destinées exclusivement au marché américain et ne couvrant que les risques commerciaux. Les principes qui sous-tendent ces nouvelles polices d'assurance-risques commerciaux sont les mêmes que ceux qui régissent l'assurance collective : plus les transactions sont nombreuses, meilleure est la répartition des risques, ce qui fait diminuer les frais administratifs et permet d'obtenir des primes plus avantageuses.

«LA SEE ÉTUDIE ACTUELLEMENT DEUX POLICES D'ASSURANCES SPÉCIALEMENT CONÇUES POUR APPUYER LES ENTREPRISES EXPORTANT SURTOUT VERS LE MARCHÉ AMÉRICAIN.»
—Sylvain Cloutier

Pour mettre ces mécanismes au point, la SEE a tiré parti du processus de consultations et des résultats du sondage effectué auprès d'entreprises canadiennes plus tôt cette année. Sur les 18 300 questionnaires envoyés, plus de 4 300 entreprises ont répondu, dont plus de 50 p. 100 étaient de petites et moyennes entreprises. Les résultats révèlent que la plupart des petits exportateurs et de nombreux exportateurs de taille moyenne ne font affaire qu'avec les États-Unis. On peut donc s'attendre à ce qu'une de ces polices soit destinée uniquement aux petits exportateurs et qu'elle offre un mécanisme simplifié, comportant un minimum de formalités administratives. Pour les banques, les comptes clients couverts par cette police représenteront une valeur sûre, ce qui devrait faciliter le financement des opérations de l'exportateur. La seconde police destinée exclusivement au marché américain comprendra une franchise ainsi que des frais administratifs et des primes peu élevées pour l'exportateur. Les exportateurs canadiens devraient pouvoir se prévaloir de ces deux polices dès l'automne.

Comme pour tous les services offerts par la SEE, les exportateurs pourront se procurer une documentation complète leur expliquant les nouveaux programmes. Ils pourront consulter les articles qui paraîtront dans les prochains numéros des *Actualités de la SEE* et une description détaillée dans les *Circulaires d'information*. Pour savoir quand seront offertes les polices destinées aux États-Unis, pour obtenir des renseignements sur le programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, ou pour se procurer des exemplaires du discours prononcé par M. Sylvain Cloutier à Calgary, les exportateurs sont priés de s'adresser à la succursale régionale la plus proche.



Monsieur A.K. Stuart (au centre), membre du Conseil d'administration de la SEE, présente Monsieur Sylvain Cloutier (à gauche), Président de la SEE et Président du Conseil à un participant de l'atelier «Risquez avec assurance».

Maisons de commerce extérieur

En janvier 1984, le ministre du Commerce extérieur créait un Groupe de travail sur les maisons de commerce extérieur, dont le mandat était d'évaluer l'importance de ce secteur au Canada et son potentiel de promotion des exportations canadiennes, et de proposer des mesures visant à améliorer sa performance. Le rapport final, intitulé «Promotion des exportations canadiennes : l'option des maisons de commerce extérieur», a été déposé en novembre 1984.

La recommandation portant sur le partage, aux termes d'une police, du facteur de coassurance entre une maison de commerce, une banque et un exportateur revêt un intérêt particulier pour la SEE. En effet, la SEE est consciente que les opérations commerciales des maisons de commerce ne se traduisent que par une faible marge de profit, et que le facteur de coassurance de 10 p. 100 peut les empêcher de conclure d'autres contrats. De plus, la SEE estime qu'il est équitable que cette responsabilité soit partagée entre les diverses parties, selon leur participation à l'opération. C'est pourquoi la SEE a modifié sa couverture pour permettre le partage du facteur de coassurance entre la maison de commerce et le fournisseur. Les modifications apportées à la couverture font l'objet d'un avenant de la SEE pour les tiers fournisseurs, dans lequel il est tenu compte des rapports qui existent entre les maisons de commerce et leurs fournisseurs. Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les services de la SEE appuyant les maisons de commerce, veuillez communiquer avec la succursale régionale de la SEE la plus proche.

Circulaires d'information révisées

Aujourd'hui, la plupart des exportateurs canadiens ne peuvent plus se contenter de proposer un produit ou d'offrir un service supérieur pour contrer efficacement la concurrence étrangère; ils doivent d'abord bien connaître les nombreux programmes, services et compétences mis à leur disposition par un réseau d'organismes gouvernementaux et non gouvernementaux oeuvrant pour l'expansion du commerce, et savoir comment s'en prévaloir. À cette fin, la SEE publie de nombreux outils de communication plus ou moins détaillés tels que des brochures, bulletins, rapports annuels et autres, dans le but d'informer les exportateurs sur les services que leur offre la SEE pour faciliter leurs opérations.

Les *Circulaires d'information* constituent sans doute les documents les plus techniques de la SEE. Chacun des treize numéros de cette série porte sur un service particulier de la Société et donne un résumé des différentes étapes menant à la conclusion d'une opération faisant appel à ce service. En raison de l'évolution du commerce international et des modifications requises aux mécanismes conçus pour assister ou promouvoir le commerce d'exportation, les *Circulaires d'information* doivent être mises à jour périodiquement. Voici donc la liste des circulaires récemment révisées :

80-1 Qu'est-ce que la SEE?
80-4 Financement pour contrats de services
80-6 Les services d'assurances globales multirisques
81-1 Les services de financement à l'exportation
81-5 Les services d'assurances globales-risques politiques
81-6 Les services d'assurances sélectives-risques politiques
83-2 Le programme d'achat de billets à ordre

Pour obtenir ces circulaires ou toute autre publication de la SEE, veuillez vous adresser à la succursale régionale la plus proche.

'un petit déjeuner-rencontre parrainé par Club d'exportation de Calgary et le omité du commerce international. Cette ncontre était au nombre des activités qui sont déroulées pendant deux jours et qui oïncidaient avec la réunion du Conseil 'administration de la SEE à Calgary. Le rogramme comprenait également une tri- ne sur le crédit à l'exportation, neuf

«LA RÉORGANISATION DE CETTE SUCCURSALE RÉGIONALE EST UNE DES MESURES RÉCEMMENT PRISES PAR LA SEE AFIN D'AMÉLIORER SES SERVICES ET SON EFFICACITÉ ET DE RENFORCER SA PRÉSENCE SUR LE MARCHÉ, EN VUE DE MIEUX SOUTENIR LES EXPORTATEURS.»
—Sylvain Cloutier

eures d'entretiens entre les dirigeants de SEE et des représentants d'entreprises nadiennes désireuses d'exporter, ainsi u'une réception offerte par la Société. En ref, la réunion du Conseil d'administra- on à Calgary a permis de montrer que SEE est disposée à collaborer étroite- ent avec tous les exportateurs canadiens, leur prêter une oreille attentive et à tenir mpte de leurs commentaires. En fait, à suite des réactions positives suscitées par s activités, l'expérience sera renouvelée Halifax, en septembre.

Plus de cent représentants d'entreprises cales ont participé au petit déjeuner- ncontre et ont ainsi appris de première ain que la succursale de Calgary allait voir confier un mandat plus important, rvir un territoire plus vaste et devenir la ccursale régionale des Prairies et du ord. Avec Jim Siddon, le nouveau vice- ésident adjoint à la barre, les expor- teurs des Prairies sont sûrs d'être en- ndus. Grâce à la présence de Richard cCorkindale et de Rachelle Soulière, le emier chargé de l'Alberta et des Terri- ires du Nord-Ouest, et la seconde du anitoba et de la Saskatchewan, la nou- lle succursale s'apprête à dépasser le iffre d'affaires déjà impressionnant— polices, 47 millions de dollars—réalisé ur la succursale de Calgary pendant sa emière année d'existence.

L'expansion de cette succursale repré- nte la plus récente mesure adoptée par SEE en vue de consolider son réseau gional d'expansion des exportations. instauration récente du programme de ison pour le financement à moyen terme rmet aux agents régionaux d'agir comme intermédiaires pour le financement à l'exportation, en plus d'assumer leurs fonctions habituelles de souscription. De par l'élargissement de leur mandat, les succursales pourront améliorer leurs services sans être submergées par la gamme de nouveaux programmes spécialement adaptés aux besoins des exportateurs, qui entreront prochainement en vigueur. Comme M. Cloutier l'a souligné, la décision de renforcer la présence de la SEE dans les Prairies traduit une volonté de mettre davantage les services de la Société à la portée des petites et moyennes entreprises.

Ce n'est pas par hasard que l'annonce de l'expansion de la succursale de Calgary a coïncidé avec celle du premier de ces nouveaux services. Le programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, qui devrait entrer en vigueur le 1er octobre prochain, suscitera sans nul doute un intérêt considérable parmi les clients de la Succursale régionale des Prairies et du Nord.

Par suite de l'abolition de CANAGREX à la fin de 1984, la SEE a étudié le rôle qu'elle pourrait jouer pour répondre aux besoins des exportateurs du secteur agricole. De nombreuses consultations auprès des exportateurs et des associations d'agriculteurs, une étude sur les mécanismes de crédit dont peuvent se prévaloir les exportateurs de produits agricoles d'autres pays et des mémoires soumis au ministre du Commerce extérieur ont révélé qu'au Canada, les exportateurs de produits agricoles en vrac étaient désavantagés par rapport à leurs homologues étrangers. Pour corriger la situation, la SEE a mis au point un programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, qui entrera en vigueur à



Le nouveau vice-président adjoint de la Succursale des Prairies et du Nord, M. Jim Siddon (à gauche), et l'économiste en chef de la SEE, M. François Jeanjean, participent à l'atelier «Risquez avec assurance».

«LA NÉCESSITÉ D'APPUYER LES EXPORTATIONS DE PRODUITS AGRICOLES PAR DU FINANCEMENT ET DE L'ASSURANCE DÉCOULE DU BESOIN DE CRÉDITS À PLUS LONG TERME, DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE CROISSANTE ET DE LA RELATION DE CAUSE À EFFET QUI SE DÉGAGE DE CES DEUX FACTEURS.»
—Sylvain Cloutier

temps pour la campagne agricole de 1985. Les principales caractéristiques de ce nouveau service seront : instruction rapide des propositions, souplesse des formalités administratives et durée du crédit pouvant aller jusqu'à 360 jours. Cette première phase d'une opération en deux volets destinée à combler une lacune dans le domaine de l'expansion du commerce agricole s'inscrit dans le mandat actuel de la SEE. Lors de la seconde phase, on procédera à l'étude des domaines dans lesquels la SEE pourrait intervenir, mais qui exigeraient éventuellement une plus grande collaboration interministérielle ou des modifications à la Loi sur l'expansion des exportations.

La SEE a également accordé beaucoup d'attention au marché américain, pour lequel une importante déclaration de principe est imminente. Du fait même que la SEE a toujours considéré les États-Unis sur le même pied que les autres marchés, les exportateurs ont pu se prévaloir de polices d'assurances globales contre les risques commerciaux et politiques au même titre que les exportateurs faisant affaire avec des pays où les risques politiques sont réels. De plus, bien que 75 p. 100 des exportations canadiennes soient dirigées vers les États-Unis, les activités de la SEE sur le marché américain ne représentent que 13 p. 100 de son volume global d'assurances.

La SEE peut sans conteste affirmer davantage sa présence sur ce marché et faciliter en même temps l'accès des expor-

Suite en page 4

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sinistres réglés au cours du deuxième trimestre

Au cours du deuxième trimestre de cette année, la SEE a réglé 46 sinistres d'une valeur globale de 4,17 millions de dollars, contre 36 d'une valeur globale de 4,97 millions pour la même période en 1984. Cela porte à 83 le nombre de sinistres réglés pendant la première moitié de 1985 (du 1er janvier au 30 juin), soit 5,48 millions au total. Durant la période correspondante en 1984, la SEE avait réglé 106 sinistres d'une valeur globale de 10 millions.

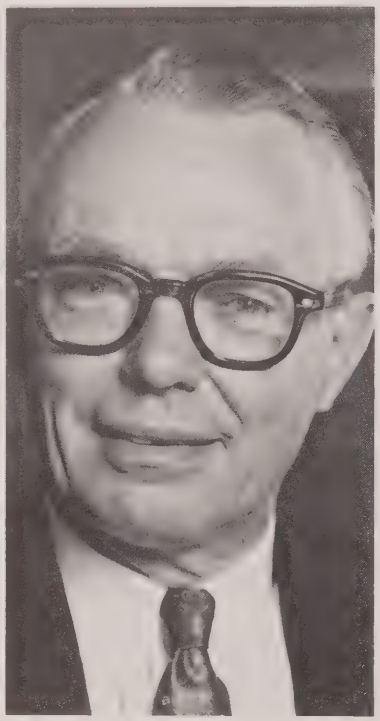
Des 46 sinistres réglés au cours du deuxième trimestre, 29 étaient attribuables à des carences, dix à des problèmes de transfert de fonds et sept à l'insolvabilité. La répartition géographique des sinistres était la suivante : quatre pour l'Amérique du Sud, 11 pour les Caraïbes et l'Amérique centrale, 26 pour les États-Unis, trois pour l'Europe, un pour l'Afrique et un pour l'Asie et le Pacifique.

Les sinistres réglés visaient des câbles, du matériel d'application de peinture, du miel, du papier journal, des pièces destinées à l'exploitation minière, des aiguilles à tricoter, du noir d'acétylène, du mobilier, du logiciel, des écrous de machines, des rouleaux pour toile de piscine, des vêtements en fourrure, des stations thermales, des lampes, de l'étain, des portes, des tissus de formage, du feutre pressé et des vêtements pour dames.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

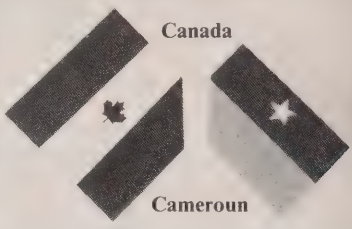
Hugh Aitken

La Société pour l'expansion des exportations a été profondément attristée par le décès de M. Hugh Aitken, survenu le 30 mai 1985, dans un accident de voiture. M. Aitken est le fondateur du premier organisme canadien de crédit à l'exportation, à savoir la Société d'assurance des crédits à l'exportation (SACE), créée en 1944. Deux ans plus tard, grâce à M. Aitken, la SACE adhère à l'Union d'assureurs des crédits et investissements internationaux (Union de Berne), dont il devient le premier vice-président et président non européen, respectivement de 1956 à 1959 et de 1959 à 1960. Il occupe à nouveau la vice-présidence de cet organisme, de 1967 à 1968.



En 1969, M. Aitken supervise la mutation de la SACE, qui devient la Société pour l'expansion des exportations, dont il reste le président jusqu'à sa retraite, en 1975. À l'occasion de l'inauguration du nouveau siège social, la SEE a rendu hommage à M. Aitken et lui a dédié une salle de conférence, la salle Aitken, en reconnaissance de ses services à titre d'ancien administrateur en chef et président de la Société et de ses 30 années de collaboration avec les exportateurs canadiens.

M. Aitken sera vivement regretté par les nombreux amis qu'il comptait à la SEE et dans tout le pays.



Le Cameroun cherche à accroître ses échanges commerciaux avec le Canada

Prenez un pays africain reconnu pou sa stabilité politique, sa bonne admi nistration, son autosuffisance alimentair et une croissance économique annuelle d 7 p. 100. Il veut rehausser son image dan un pays avec lequel il a toujours entreten des relations harmonieuses, tirer part d'une ligne de crédit globale de 150 mil lions que lui ont consentie les organisme de financement des exportations et d développement international de ce pays et exploiter le potentiel des relations éco nomiques bilatérales. Comment le gouver nement d'un tel pays devrait-il procéder

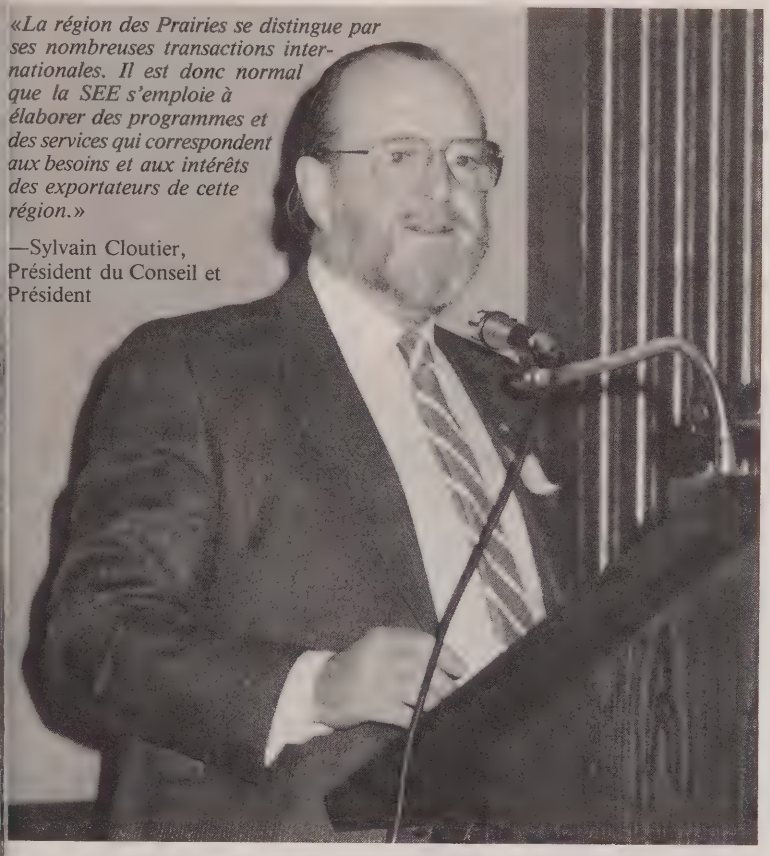
Le Cameroun, pays bilingue (françai et anglais) d'Afrique occidentale, qu compte 10 millions d'habitants, a répond à cette question en envoyant au Canad une délégation de premier ordre, ave l'intention expresse de promouvoir l commerce et l'investissement. Sur une in tiative camerounaise, et avec la participa tion du ministère des Affaires extérieures de l'Agence canadienne de développemer international (ACDI), de l'Associatio canadienne d'exportation et de la SEE une série de réunions et de séminaires éco nomiques se sont tenus en mai à Ottawa Vancouver, Toronto et Montréal. Ce séminaires avaient pour but de renforce les liens économiques et commerciaux qu existent entre les deux pays, de sensibilise davantage les gens d'affaires canadien aux possibilités de participer à une vast gamme de projets commerciaux, indus triels et infrastructurels au Cameroun, de favoriser la création d'entreprises e participation entre les secteurs priv canadien et camerounais.

La délégation de 60 personnes compr nait des chefs de file du milieu des affair camerounais, des hauts fonctionnaires quatre ministres clés. Les délégués che chaient à consolider une relation qui s'e épanouie au cours des dernières années qui a permis aux exportations canadienn d'atteindre en moyenne 31 millions par a au cours des cinq dernières années. E fait, le Cameroun est devenu le premi

Suite en page

ACTUALITÉS DE LA SEE

iété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. août 1985



«La région des Prairies se distingue par ses nombreuses transactions internationales. Il est donc normal que la SEE s'emploie à élaborer des programmes et des services qui correspondent aux besoins et aux intérêts des exportateurs de cette région.»

—Sylvain Cloutier, Président du Conseil et Président

La SEE répond par l'innovation au défi commercial du milieu de la décennie

La SEE n'est pas sans connaître les difficultés grandissantes que pose preté de la concurrence internationale. est pourquoi elle instaure de nouveaux vices, remanie certains de ses pro- ammes ou offre simplement un service élioré aux exportateurs, précisément ur qu'ils puissent contrer la concur- ce. Au cours du premier semestre de 35, la SEE a longuement consulté les portateurs canadiens et effectué auprès ux un sondage de grande envergure, n d'établir comment elle pourrait contribuer à accroître leurs ventes à l'étranger. Ces initiatives ont débouché sur un nouveau programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, un projet de création de deux polices d'assurance destinées à couvrir les risques du marché américain et l'expansion de la Succursale régionale de Calgary.

M. Sylvain Cloutier, Président du Conseil et Président de la SEE, a annoncé ces initiatives dans le discours qu'il a prononcé le 26 juin à Calgary, à l'occasion

Suite en page 3

Dans ce numéro

Séminaires économiques canado-camerounais 2
Utilisation du protocole de crédit acheteur de 30 millions de dollars canadiens signé avec la Malaisie 5
Débouchés pour les exportateurs en Roumanie 6
Noms et adresses utiles aux exportateurs 7
Oman : un nouveau marché pour les exportateurs canadiens 9
Lignes de crédit en vigueur au 30 juin 1985 9

Government Publications

271
I86
21

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. October 1985

NAUTEL navigates to success: 'It's entirely due to exporting"



When *EDC Today* last spoke to Nautel in 1977, the firm was new to exporting. We recently interviewed its President, Dave Grace, who reported on the favourable impact that exporting has had on the firm.

Dave Grace, President, Nautical Electronics Laboratories Ltd. (NAUTEL):

Back in 1977 we had just entered the export market. Since that time, we've reached the point where in any given year, 70 to 80 percent of our business volume will be in the export market. That does not include the United States, where we have a wholly-owned subsidiary that deals exclusively in that market. In eight years, our employment has almost doubled; it has gone up from in the order of 50 people, to the point where, now here in Canada, it's about 98. Our consolidated sales are up to $8.8 million, as compared to $2 million in 1976. Sales from Canada have passed the yardstick for small firms ($5.0 million annual sales) to where we're over $6.0 million in annual sales. It's entirely due to exporting.

***EDC Today:* What has experience taught Nautel about dealing in foreign markets? Are there things that you did when you first started that you wouldn't do now?**

Dave Grace: Certainly. I think it's one of these things where you have to take the plunge. You can't learn it all beforehand; some of it you learn as you go along. I know in the initial stages we didn't spend enough time carefully selecting our agents in the different parts of the world in which we hoped to export. Nowadays, when we select an agent, we will have checked out his background thoroughly and we will have had at least one face-to-face meeting.

Continued on page 4

In this issue

Nautel; an export success story	cover
Five national association bosses have their say	2
New policies for U.S.-bound exports	3
Relief for exporters of bulk agricultural products	6
Revamped insurance policy for consortium members	8
Exporters indicate little need for Fisheries Insurance	9
EDC's Atlantic Regional Office expands	10
Simplified Canadian content guidelines; do you qualify?	10

LIBRARY
OCT 21 1985
University of Toronto

LIBRARY 311280
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Post Canada Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

EDC Today is a magazine which is published 6 times a year by the Corporate Communications Department, Export Development Corporation. Any correspondence with respect to the magazine should be addressed to

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EXPORTS BUILD CANADA
EXPORTER, ÇA RAPPORTE

We're working on Canadian Exports.

Exportations canadiennes en tête.

New and revised Information Circulars now available

- 80-3 *Performance-Related Insurance and Guarantees (revised July, 1985)*
- 80-7 *Specific Transaction Insurance and Guarantees (revised July, 1985)*
- 85-1 *Consortium Insurance*
- 85-2 *U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Insurance*
- 85-3 *U.S.A. Commercial Risk (Deductible) Insurance*
- 85-4 *Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance*

These publications are available from EDC offices located across the country.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Keeping Canada Competitive in Export Trad Circles: Association Bosses Have Their Say

EDC Today asked five presidents of Canadian associations to convey their views on the key ingredients which will help this country maintain, or enhance its position in the international export trade arena. (Some of the responses were condensed; contact the editor for complete responses.)

"From the standpoint of the group with which you are associated, what are the most effective means of increasing Canadian exports in the face of strong international competition?"

Mr. Roger B. Hamel, President, Canadian Chamber of Commerce:

"Canada needs an economic environment which will both enable Canadian companies to be competitive and encourage them to be aggressive at home and abroad. We also require policies which will assist Canadian companies to meet international competition in foreign markets, particularly when our competitors are provided with artificial advantages.

Policies and programs specifically designed to promote exports are also necessary. Under this heading fall programs which will: provide information to current and potential exporters on markets and opportunities; increase the awareness of foreign buyers and governments of Canadian capabilities; offset some of the costs of developing new markets, particularly distant ones; and offset some of the favourable financing available to foreign competitors."

Mr. J. Laurent Thibault, President, Canadian Manufacturers' Association:

"Exports are the lifeblood of the Canadian economy, the engine of growth and job creation. Export earnings provide the capital Canadian manufacturers need for research and development programs that will generate new product lines and production technologies. By expanding export markets we will be better able to increase productivity and production, create growing employment opportunities and achieve a higher standard of living for all Canadians."

Mr. Ken E. Lewis, President, Aerospace Industries Association of Canada:

"The Canadian aerospace industry has found that a commitment to both innovations and productivity are essential for success in the highly competitive wo aerospace market. Our commitment providing customers with unique produ at reasonable costs has resulted in t Canadian aerospace industry consiste ly exporting 80 percent of our to production."

Mr. Daniel L. Horigan, President, Can dian Organization of Small Business:

"The most effective means of increa ing Canadian exports in the face of stro international competition is for Canadia to become opportunity-oriented; i.e., learn to seek out unfilled or poorly fill human wants, to devise innovative wa of filling these economically, and to willing to take the entrepreneurial ris associated with filling them. This proce is best originated domestically (comme cial feasibility demonstrated) and th expanded into export markets.

As the new home for people from over the world, Canada should use t family and business ties of its newcome to stimulate both its export and impo trade. These people know the customs their native lands and can facilitate t two-way communication which is esse tial to any long-term international trade.

Ms. Brenda C. Dunbar, President, Can dian Association of Fish Exporters:

"Exports are the industry's lifeblo The industry could benefit from a strate to help increase exports which includes t following elements: The development a sophisticated marketing intelligence sy tem, which would support the goal maintaining and improving the quality management decision making; a great focus on new product development an line extensions along with maintaining th industry's commitment to ongoing qua ity improvements to ensure we can deliv product quality demanded by the buye keeping abreast of technology to ensu optimum medium and long term ec nomic benefits from the resource; th availability of export financing program which we need in order to be competitiv in many markets; improved distributio systems to ensure product quality mai tenance and to handle shifts in the ma ketplace, e.g., increased demand for fres fish; the elimination of non-tariff barrie in major markets; and the generic promo tion of seafood to help increase per capit consumption."

New programs for U.S.-bound exports

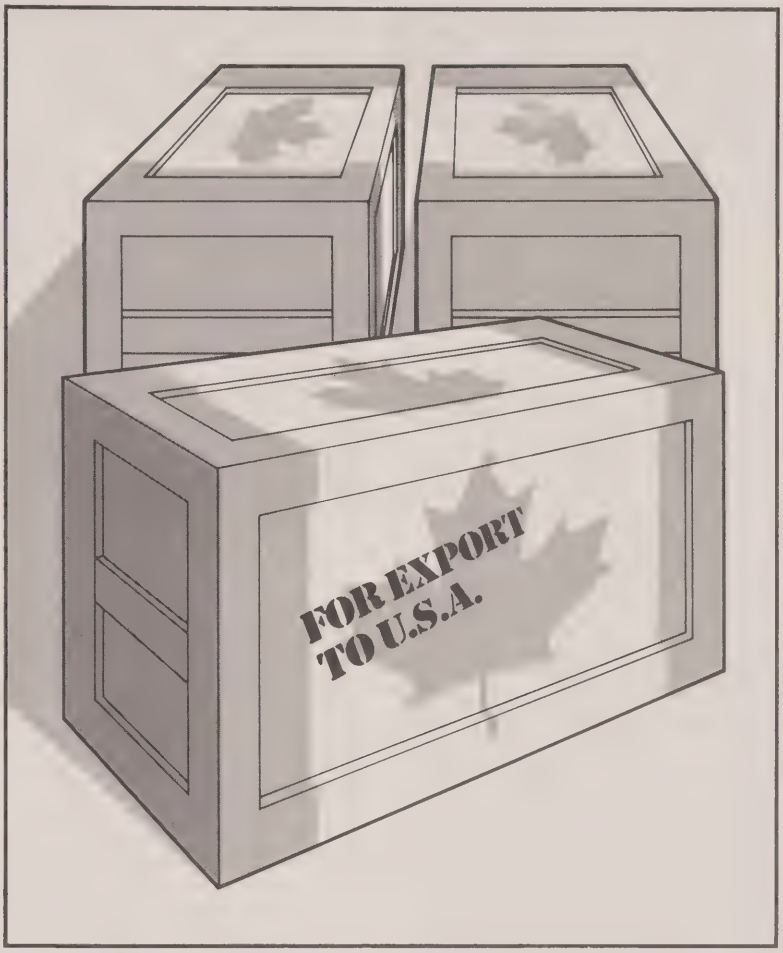
You export, or have given some thought to exporting to the United States. You want an easily administered policy, one that will protect you against non-payment. You are either a small exporter in search of a bankable security, or a large exporter willing to accept a deductible in exchange for a lower insurance premium. EDC has announced two new insurance policies designed with your situation in mind, specifically to protect your exports to the U.S.

Most Canadians are aware of the importance of the U.S. market to Canadian exports; statistics showing that 70 percent of this country's total exports go to the U.S. speak for themselves. This high degree of trade with the United States is due to much more than proximity. Common business practices, open lines of communication, the compatibility of consumer products and lifestyles, among others factors, all contribute to this weighted balance.

"The U.S. market is potentially lucrative, but it's still important to protect yourself."

But anyone who has glanced at the "Claims Paid" article sometimes featured in this publication will have noted that not every business venture with a U.S. buyer is a successful one. That is why it is so important to protect yourself before entering this lucrative market. That is also why EDC has introduced two policies which take into account the uniqueness of the U.S. market.

Various forms of consultation were useful in identifying the specific insurance coverage needs of exporters selling to the U.S. Understandably, requirements tended to differ, depending on the size of the exporter. For small businesses, factors such as low administration, fast turnround and the sourcing of credit information by EDC were at the top of their list of priorities. Larger firms wanted lower premium rates and a higher discretionary limit, and expressed a willingness to accept a deductible in order to acquire those benefits.



Highlights of the U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Policy

EDC's new commercial risk policy for small businesses has been developed for Canadian firms with annual sales (export and domestic) of under $5.0 million. It has been built around the small businessman's desire for a policy that can be easily understood and administered by the human resources at his disposal.

- *Sourcing of Credit Information:* The exporter will require EDC credit approvals for transactions exceeding $5,000. The exporter will have a choice of either supplying the credit information on the buyer to EDC or requesting EDC to obtain this credit information for a $50.00 fee. Credit information will be obtained through direct computer hookup with credit reporting agencies. Small exporters using this service will reduce the costs, delays and other difficulties they often experience in acquiring this information on their own.

- *Credit Decisions Under the Discretionary Limit:* Before an exporter can take advantage of the $5,000 discretionary limit—the amount of credit he can extend to a buyer without consulting EDC—set under this policy, that buyer's creditworthiness must be established. Satisfactory recent experience with the buyer, or a review of available credit information concerning the buyer are two ways the exporter can fulfill this requirement himself. In cases where there has been no past experience with the buyer, or the exporter does not wish to source information and

Continued on page 8

October is Canada Export Trade Month

For the third successive October, Canadian governments, export-trade oriented associations, exporters and others have put their combined energies behind the theme "Exports Build Canada". The purpose of the annual campaign is to do more than just stress the positive impact that exports have on Canadian companies, their employees and the communities in which they reside. Equally important is the theme that lucrative and real export opportunities exist for any Canadian firm which possesses a world class product. Large or small, located in metropolitan areas or rural settings, if a top-notch product is involved, there is always a chance to crack the export market.

This message is brought home quite graphically in the interview conducted recently between *EDC Today* and Mr. David Grace, President of Nautical Electronic Laboratories Limited (Nautel). Nautel is a remarkable export success story in Canada. Located in the small town of Hackett's Cove, Nova Scotia (pop. 350), Nautel has prospered both at home and abroad as a manufacturer of aeronautical radio beacons and AM broadcast transmitters. In doing so, they made good use of the broad range of trade development tools at their disposal. Perhaps more importantly for Nautel, they have achieved success without jeopardizing the professional values of the company, nor the lifestyle values of the employees.

EXPORTS BUILD CANADA — EXPORTER CA RAPPORTE

Continued from "Nautel", page 1

EDC Today: **How many markets has Nautel penetrated to this point?**

Dave Grace: We have equipment in over 100 countries around the world. Our products are radio beacons used in aeronautical navigation and AM broadcast transmitters. Being producers of capital goods, as we are, means that you can't necessarily stimulate the market. So to do business, you have to be able to go into that country when they have a requirement. You might get a lot of business for a year or two in a given country and then, when demand drops off, there may not be much business for the next five years.

> **"In the early years of exporting, for a small company, the trade commissioners are indispensable"**

EDC Today: **From a procedural standpoint, what was the first step you took when it was decided that you wanted to export, and what steps followed thereafter?**

Dave Grace: One of the first things to note about the decision to take the plunge was that it was a forced decision. In our first two or three years of operation, the Canadian market had been quite good. But because the domestic market is limited and was beginning to go flat, we were afraid we might have to shrink the company. The only alternative was to penetrate the export market. You might say our arm was twisted into going into the export market. We began with some exporting in which CIDA (Canadian International Development Agency) was involved, which seems to me to be a particularly good way for a first time exporter to get his feet wet. You have a big advantage — there is some Canadian soft financing in the deal, and since you're new to exporting, its helpful to have someone open doors for you as well. Again, because we're in the capital goods market, where some exporting involves multimillion dollar turnkey projects, we also did some exporting in conjunction with much larger partners. Certainly both of those steps put us in contact with experienced people, and put us in a position where we could learn some of the ropes.

EDC Today: **How important was Canada's trade development network to your firm? That being the Canadian Trade Commissioners abroad, External Affairs, the Canadian Internatio Development Agency (CIDA), even export committees of trade associatio**

Dave Grace: We've never had mu involvement with trade associations. for the other bodies — such as the tra commissioners and people like that, would say their help, knowledge, a encouragement are vital in an exporte early years. Nowadays, we have far l contact with the trade commissioner s vice because we don't need the hand ho ing, unless it's for a bit of help on pr tocol or on a large contract. But in t early years of exporting for a small co pany, those people are indispensable.

EDC Today: **How was it that y started with EDC, and how do you vi EDC's role in the export puzzle?**

Dave Grace: One of the problems wh you're in the capital goods market a you move into the export business is th generally speaking, you encounter ca flow difficulties. You have a longer peri of time between when you start spendi money to build the equipment, to wh you get paid for it. Your bank gets a lit more nervous, and certainly in the begi ning we could only get the bank to gi us our financing for work-in-progr provided we had EDC contract insuran

> **"I think for smalle companies, EDC insurance coverag is vital."**

We used contract insurance for the fir several years that we exported. Nowada we have switched our EDC insuran strategy so that we just insure against shi ment. In other words, insurance is on taken out to cover the goods when th leave our hands and to cover the perio when we're waiting for payment from t customer. That's partly because we' larger, our cash flow is much better an from our point of view, the paperwo and associated documentation of t insurance is easier than when it's a co tract insurance policy. The rates are a litt lower too.

EDC Today: **Are you involved excl sively on the insurance side of EDC services?**



Dave Grace: We have also used EDC's export financing capability. We've used successfully in Indonesia on a very large contract—at least, at $2.5 million it was large from our point of view—which required financing as part of the package. We have also made use of the lines of credit EDC has established with certain countries—in our case the Middle East—for the financing of smaller sales.

***EDC Today:* You've had a fairly long relationship with EDC. What would you suggest in the way of improvements to existing policies, the administration, etc.? By the same token, what services do you consider of great value in EDC, ones that you think really hit the mark?**

Dave Grace: I think certainly for smaller companies EDC insurance coverage is vital. There are stages in a small company's career where it cannot absorb a loss on a major contract. So that insurance tool is vital because you have essentially accounted for everything. When you're dealing with a foreign country, there are all sorts of things that can go wrong. On the EDC side of things, we regard it as fairly important to have a local man, an accessible EDC representative. I mean we see people from Ottawa from time to time, but Ottawa, when you're in Nova Scotia, is a relatively long way away.

***EDC Today:* As we discussed earlier, Nautel has been involved in exporting since around 1975-1976. In the years that followed there was a global recession that affected different people in different ways. Did it influence your export business in any way—positively or negatively?**

Dave Grace: To my mind, any capital goods company is vulnerable in a recession. So, although the world recession sort of slowed some of our markets down, we didn't encounter as vicious an impact as we would have if we had been dependant on, say, just the North American market. Because when North America was in recession, the Far East and the Pacific Rim were still doing quite well, their markets were quite active. So I would maintain that you are much more recession-proof if you do a significant amount of business around the world.

> **"So I would maintain that you are much more recession-proof if you do a significant amount of business abroad."**

***EDC Today:* Then, the fact that a) you exported and, b) you had a fairly diverse export portfolio helped to soften the blow or may have insulated you in some way during the recession.**

Dave Grace: Exporting certainly insulated us. To give you an example: right in the middle of Canada's recession, we were really running out of space at Nautel, so we decided to do a major expansion. We added 16,000 square feet of plant space to the existing 14,000 square feet. We were able to do that because we were successful on the export market.

***EDC Today:* What do you see as the formula for success, the essential ingredients to the successful sale of your products abroad?**

Dave Grace: It's very hard to be totally specific but there are several guidelines. I don't believe you should export unless you can achieve a significant share of your particular market. We make no bones about the fact that we win a very large share of the markets in which we're involved. With our first export product, aeronautical radio beacons, we probably do over 50 percent of world business.

You have to have a large market share, and in order to have a large market share the old adage holds true: wherever you are, you've got to make sure you have satisfied customers. I don't care if it's at home or at the other side of the world, that customer has to be satisfied.

You've got to be competitive in terms of the price and performance of your product and you must maintain your technological lead; you must not become complacent. I mean, we are always trying to make sure that our equipment is technologically in front of any competitor on the marketplace.

Now, if you satisfy this combination of factors, as far as I can see, you should be able to export successfully. That's been our experience in each market we've tackled. That's how we approached the international sale of our aeronautical radio beacons, and we're using the same approach in the sale of our AM broadcast transmitters. Certainly this latter market is growing steadily for us and we continue to increase our share since entering this market a couple of years ago.

The other thing to remember is that different markets and different situations need different approaches. Sometimes when dealing abroad we're doing business directly with the customer, sometimes with the customer's local agent, and other times our actual legal customer is a huge corporation which is doing a turnkey project in that country. In those cases, you have to make sure you satisfy both your customer, who is the prime in the turnkey project, as well as the buyer in the country you're exporting to. Basically, you cannot have a fixed-rule policy on how you conduct your export business. You have to be willing to be flexible and to adapt.

Short-term bulk agriculture products insurance now in EDC corral

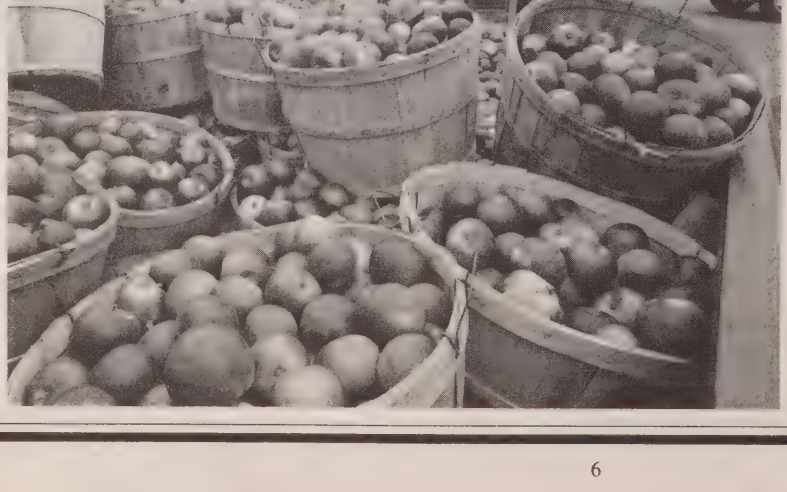
Canadian exporters of bulk agricultural commodities got a shot in the arm on October 1. Their calls for an export support service with longer credit terms, faster turnaround, and lower premium rates have been partly answered with the introduction of EDC's new bulk agriculture insurance program.

This new program comes as welcome and timely relief for the agricultural exporting sector. Now, bulk agricultural exporters on short term credit of up to 360 days are eligible for support similar to that which has been available to their international competitors—and in some cases, domestic producers—for some time. And by making the program available in early autumn, farmers have a good chance of seeing expanded foreign market opportunities for their products in the 1985 crop year.

EDC has attempted to apply this program to as broad an agricultural base as possible. As such, a policy can be secured for the export of any natural product or by-product of agriculture, crated for shipment in fresh, chilled, dried or frozen bulk containers. Grains, oilseeds, legumes, forages, horticulture, dairy, red meat, poultry and egg products are eligible products under this policy. Live animals as well as any processed or packaged goods are not bulk agricultural products, and are not eligible, although EDC already has programs in place for the financing of specific categories of live animals, such as breeding cattle.

Although farmers stand to benefit from any program that broadens the export horizons of the commodities they produce, the group that will put the program to use more directly are exporters such as trading houses. They made it clear during their consultations with EDC's Task Force on Agriculture that they needed a policy adapted to the unique characteristics of bulk agricultural transactions: high volume, low mark-up, fast paced cash sales. In response to this, the new policy contains many features which will make it easier and safer to export bulk agricultural products.

The short-term bulk agriculture products policy is only the first phase of what EDC hopes to accomplish in support of exporters of such commodities. The program goes as far as it can under EDC's existing mandate and practices. Further action in support of this sector will be determined by the outcome of discussions currently underway between EDC and government departments and agencies. Concrete proposals are expected to be put forward in the not-too-distant future.



Highlights of the Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance Program

- *Complete Availability:* The progra will be available to all Canadian exporte of bulk agricultural products.

- *Extended Credit Terms:* Terms of u to 360 days will be supported by EDC, compared to the 180 days supported in th past. This is in direct response to tho terms being offered by foreign comp titors.

- *Eligible Buyers:* The program pr vides cover for purchases by either pr approved foreign governments or to pr vate buyers paying through an Irrevoc ble Letter of Credit (ILC) from pr approved banks.

- *Country Limits:* Each year, ED will pre-determine the maximum level exposure it is willing to support in ea country. Pre-determined country limi will substantially improve response tim since individual country assessments w not be required for each transactio These country limits are special to agricu tural products, and reflect the essenti nature of the product in the eye of t buyer.

- *Premium Rates:* Identical to tho for irrevocable letters of credit under t Global Comprehensive policy. Rates w vary according to the term and the des nation of the commodities, but they w be applied identically to all exporters.

- *Co-insurance Modifications:* ED will provide 100 percent coverage f political risks, and 95 percent for comme cial risks. This recognizes that sales bulk agricultural products are usual made with low profit margins, making difficult for exporters to carry the trad tional 10 percent co-insurance requir ment. Also, by reducing the co-insuran burden on the exporter, EDC has ma it easier for the exporter to discount h receivables with his bank.

- *Specific Markets Can be Selected f Cover:* The exporter will be able to sele the markets for which he requires insu ance without additional cost. In oth words, exporters of bulk agricultural cor modities will be allowed market exclusio without penalty.

- *First Loss Excluded:* The 15 perce first loss for contract repudiation will n be applied in this policy since this risk considered minimal.

• *Pre-approval System for ILCs:* Foreign banks engaged in the financing of bulk agricultural imports will be pre-approved by EDC for those transactions done under an Irrevocable Letter of Credit (ILC).

In formulating the Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance Program, EDC was guided by the characteristics and demands of this sector. It is hoped that the policy will attract exporters to this highly competitive and fast moving market, and improve the standing of those who have succeeded in the face of substantial odds.

Bulk Agriculture Program: Additional Protection

You have identified a market which you hope to penetrate with Canadian bulk agricultural commodities. You have met with EDC insurance officers, and together have arranged for a short term credits insurance policy to be issued in support of your sales efforts. In most cases, this is all that is required before you can proceed with fulfilling the terms of the contract with the buyer. However, in some transactions, the foreign buyer may demand that either a bid bond or guarantee be posted at the time the bid is submitted, or even a performance instrument at the time the contract is awarded. Bid Security Insurance (BSI) and Performance Security Insurance (PSI) protect the exporter against a wrongful call by the buyer of a posted security instrument, or against a justified rightful call (i.e., when the terms of the contract have not been satisfied through no fault of the exporter). Bid Security Guarantees (BSG) and Performance Security Guarantees (PSG) assure financial institutions issuing the security on behalf of exporters that they will be fully and immediately indemnified by EDC in the event of a call.

Although EDC's existing bid and performance security insurance programs could be applied to the agricultural sector, it was felt that improvements to the application and approval processes were needed for transactions in this area. In short, EDC has attempted to fine-tune the existing programs in order to ensure prompt turnaround.

The existing framework has been modified to allow exporters to lump all their annual anticipated bid and performance bond requirements together. They can then use this facility on an as needed basis.

• *Pre-approved Exporter Liability Limits:* The pre-approval of BSI/PSI and BSG/PSG liability limits will allow EDC to quickly approve individual requests within these limits, and respond by either telephone or telex, with written confirmation to follow.

• *Premium Rates:* Generally lower premium rates have been established for both BSI and BSG in recognition of the perceived lower degree of risk involved in sales of bulk agricultural commodities. For PSI/PSG, rates are set at half of EDC's normal premium rates for these standard programs, to correspond to the lower risks perceived.

EDC has created a new department at its head office which will deal exclusively in the agricultural sector. This underlines the commitment to support agricultural exports, and to provide the prompt service that is a prerequisite in any such transaction. Inquiries concerning the new bulk agriculture products insurance program can be directed to any of EDC's regional offices as well as to the head office. Information Circular 85-4 provides additional details concerning the program.



Consortium insurance:
if you perform, you're protected

A chain is only as strong as its weakest link. As simplistic and trite as this statement may be, we are reminded of its accuracy on a regular basis. But when the game is high stakes international trade, with your firm as just one player on a team, and you are playing on a justifiably demanding foreign buyer's field, then you are not interested in seeing this adage proved correct. You have invested too much time and money to gamble that every member of your exporting consortium is as solid as your own firm, and that you won't be brought down because of non-performance of a partner. EDC's Consortium Insurance Program offers the protection which will put any such fears to rest.

Consortium insurance is not a new program at EDC. Known previously as the Cross Consortium Insurance Program, the policy has been available, but largely unused, since 1978. In a round of consultations undertaken in early 1985, exporters revealed why they had not made use of the policy. Basically, they felt that EDC's preoccupation with a consortium's recourseworthiness—or its ability to repay EDC in the event of a rightful call on a bond—meant that none but the strongest consortia had a chance to meet the criteria. In a major shift, EDC now places greater importance on the consortium's ability, as a whole, to perform the contract.

The details of each policy issued to interested consortium members differ, based upon the share of the responsibility of that member within the consortium. Each policy contains one prerequisite, one standard and two optional features.

- *Performance Security Insurance (Prerequisite):* In order for any single Canadian member of a consortium to be eligible for Consortium Insurance, all Canadian members of the consortium must purchase Performance Security Insurance (PSI). PSI protects against the risk of a wrongful call and/or a justified rightful call by a foreign buyer.

- *Consortium Coverage (Standard):* Once each Canadian member has secured Performance Security Insurance, EDC will extend its protection to any interested Canadian member of the consortium, protecting them individually against default by one or more of their partners, whether they are Canadian or non-Canadian firms. The obvious intent is to protect firms against loss caused by events beyond their control.

- *Remedial Costs Coverage (Optional):* Remedial costs are those associated with attempts by members of a consortium to prevent or correct a non-performance situation, so as to minimize or avoid altogether the call on a bond. EDC would have to approve the action to be taken and the amount of such costs to be incurred.

- *Performance Security Guarantee (Optional):* Banks posting bonds for consortium members will occasionally require Performance Security Guarantees (PSG) from EDC. By buying a PSG, the exporter's obligation to reimburse the bank is transferred to EDC, should the bond or bonds be rightfully or wrongfully called.

- *Co-insurance:* The maximum claim payable by EDC under the Performance Security Insurance and the standard Consortium Insurance would be 90 percent of the loss. In the case of remedial costs coverage, the maximum would be 75 percent of approved costs.

A consortium is an effective and potentially successful tool used in securing business that could otherwise be lost to an exporter for reasons such as size, lack of technical expertise in a given area, etc. While these large projects present each consortium member with opportunities for new business, they also expose them to new and different risks. EDC's Consortium Insurance Program protects exporters from these risks.

EDC staff at all regional offices and the head office are available to answer any questions you may have regarding this program. A new Information Circular, number 85-1, is also available to those who want more details concerning this service.



Continued from "U.S.", page 3

undertake a credit review himself, he may request EDC to provide a decision for a $50.00 charge.

- *Shipments Against Ratings:* Credit ratings obtained from established credit reporting agencies may also be used to determine credit limits. In such cases, exporters will not need to apply to EDC for a credit limit; they will simply have to consult the rating guide issued with each policy, and, as with any chart, match the buyer's rating against the corresponding credit limit in the rating guide. In many cases, the credit limit will be higher than the discretionary limit but it will still not be necessary to consult EDC. In this way, a significant administrative burden will be removed from the exporter and EDC alike.

- *Simplified Application/Immediate Policy Issuance:* Exporters will now be able to receive essential information concerning terms covered, rates and maximum liability at the first meeting with an EDC representative. Perhaps more importantly, EDC business development officers are now empowered to issue 'binders''—or, a commitment—on the spot, at the time of their first meeting with the exporter. These binders will act as the exporter's official document until the actual policy is issued (within a week of payment of the normal processing fee by the exporter).

- *EDC May Take Over Recoveries:* For claims under $50,000: at the request of the exporter, EDC will be prepared, in some cases, to undertake recovery action at no extra cost. Exporters taking advantage of this service will relieve themselves of a time consuming burden.

- *Easier Proof of Debt Requirement:* Recognizing the commercial reality of the frequent use of the telephone to conclude transactions with U.S. buyers, EDC will accept a signed statement from the exporter, coupled with a signed delivery slip from the buyer, as evidence of debt for orders of up to $10,000.

- *Faster Claims Settlements:* EDC will respond with either payment, request for additional information or rejection within 30 days of receiving the claim.

Highlights of the U.S.A. Commercial Risk (Deductible) Policy

EDC's streamlined policy for larger firms exporting to the U.S. has been instilled

vth a flexibility which allows the exporter t determine the ultimate cost of the olicy.

• *Choice of Deductibles:* A deductible, first loss amount, is one of the most sic concepts in the insurance industry. mply stated, the larger the loss or losses e insured has chosen to absorb, the wer the premium will be. EDC will offer choice of deductibles, providing the porter with many options in dealing th the U.S. market.

• *Reduced Rates:* Rates will depend on the level of deductible chosen. As general rule, the exporter can expect sigficantly lower rates than were possible nder the Global Comprehensive policy ith no deductible.

• *Higher Discretionary Limits to be t:* The Discretionary Limit—the amount credit a firm can extend to the buyer ithout consulting EDC—will be used as tool to reduce administration and cost; e higher the limit, the less contact an porter will have with EDC. The limit ill always be at least equal to the amount the deductible.

• *Shipments Against Ratings:* As in e case of the Small Business policy, edit ratings obtained from established edit reporting agencies will be used as ne of the means of defining credit limits ee above).

• *Claims:* As a result of the deductible ncept, EDC will pay 90 percent of any ss after the exporter has absorbed ggregate losses equal to the deductible.

• *Recoveries:* Recoveries will be pplied first to the amounts paid by EDC. ny sum in excess of the amount paid will en be credited to the deductible.

A superior product or service will lways be the basis for any successful xport transaction; this is particularly true or the U.S. market. With the introduction of these new policies, EDC hopes to xpand the export opportunities for those any Canadian firms which already possess the superior product, but have not yet aken full advantage of the market south f the border.

Those interested in these new services or U.S.-bound exports are urged to contact their nearest regional office, where ur staff will be pleased to answer any uestions. For a detailed written description of each policy, just ask for Information Circular 85-2 (Small Business) or 5-3 (Deductible).

Fisheries Insurance? Industry doing very well on its own



Canadian producers and exporters of fish and fish products—indeed, the entire country—have a large stake in the successful export of these products. After all, Canada continues its dominance in this sector to the extent that it is once again the world's largest single exporter of fisheries products. It was natural, therefore, for EDC to review the adequacy of its Global Insurance services as they applied to the needs of Canadian exporters of fish and fish products. Individual exporters, associations and government departments were asked to outline their requirements, and to comment upon how well EDC's existing services met some of these demands.

The results were most surprising. The key players in this sector felt little need for EDC's services, because, simply put, it is a seller's market. Unlike exporters of agricultural commodities—who are faced with larger surpluses and stiff competition from foreign producers offering medium-term credit and concessionary interest rates to buyers in less developed countries—Canadian fish are exported almost exclusively to developed countries. Moreover, aside from quotas or tariff barriers, the major impediment to increased exports is a shortage of supply. This places the exporter in a very low risk situation, since he controls the credit terms which he will accept; most exporters are only prepared to take on new buyers on secured terms, and the risk involved in such transactions is considered so low as to make it advantageous to self-insure.

The startling results of these consultations mean that there is little need for a special insurance program covering exports in the fisheries sector at this time, except, perhaps, in the area of market selection. In the next few months, we will continue to study this issue, amongst others, and will take appropriate action should the fisheries market change. It is worth noting that the new policies covering exports to the United States (see article on page 3) should be of considerable interest and benefit to both the larger and smaller exporters of Canada's second largest export.

EDC's Atlantic office gets more clout

EDC's commitment to strengthen its regional offices from coast to coast was underlined late last month with the expansion of the Atlantic Regional Office located in Halifax. Mr. Sylvain Cloutier, President and Chairman of the Board of EDC, announced on September 24 that Peter Kavanagh would be installed as Assistant Vice-President of that regional office. Mr. Kavanagh brings a well-rounded knowledge of EDC export support services to the position, with a particular expertise in export financing. By doubling the staff at the office, and providing this export financing function alongside the export insurance expertise of long-time regional manager Mr. Connla Wood, EDC expects to increase considerably its accessibility and service to Maritime exporters.

To mark this expansion, EDC held its monthly Board of Directors meeting in Halifax on September 25. The activities surrounding the Board meeting were modelled after the successful Board meeting held in Calgary in June. Those in attendance at the two days' worth of speeches, private interviews, an export credit seminar and other less formal gatherings were the first to hear the details concerning one revamped and three new insurance programs. Sylvain Cloutier also focussed on the results of consultations on the export of fish and fish products, a subject close to the heart of many Maritimers. (See accompanying articles for details).

Those interested in the speech delivered by Mr. Cloutier to a Canadian Export Association sponsored event in Halifax should contact their nearest regional office.

Are you eligible for the simplified Canadian content monitoring process?

At the heart of EDC's mandate to facilitate and develop Canadian export trade is a commitment to maximize Canadian content in all transactions. Indeed, Canadian exporters must satisfy the Canadian content criteria in order to be eligible for any of EDC's services. However, the procedure for determining Canadian content is fairly involved, and providing the detailed information required can be time consuming for the exporter.

EDC stands firmly behind its Canadian content policy, but is also sympathetic to the burden these information requirements can place on the exporter. In reviewing this policy, EDC has introduced changes to strike a satisfactory balance between the two concerns. For instance, in commercial transactions of under $1.0 million, EDC has introduced a substantially streamlined report. Only eight pieces of information are required, as opposed to the regular 38. Not only does this reduce the administrative burden on the exporter, but it permits speedier turnaround by EDC as well.

Another recent modification, which EDC is prepared to consider on a case-by-case basis, is suited to the exporter who repeatedly approaches EDC for support for essentially the same product. In other words, the product, including all the components which make up that product, will remain basically unchanged from one year to the next, and one transaction to the next.

Typically, this exporter has approached EDC many times each year, seeking support for the same, or substantially the same product each time. Now, instead of requesting that a Canadian Content Report be completed with each application for support, EDC is prepared to accept one report per product per year. Therefore, in each transaction, the exporter will only have to furnish details pertaining to any changes made to the product for that specific transaction. EDC will include these changes with the Canadian Content information on file, and determine if that particular transaction meets normal EDC criteria.

The attraction of such a procedure is obvious: once in place, it makes life much easier for both the exporter and EDC. However, because of the sizeable initial administrative burden imposed by such a system —EDC must computerize information pertaining to virtually every nut, bolt and screw which composes the product—this procedure will likely have limited application.

Exporters interested in this simplified monitoring process should remember that:

- the size of the firm is incidental, but
- the uniformity of the product from one year to the next, and
- the frequency with which they have used and plan to use EDC

are the criteria that will be strictly applied in each case. For further information concerning any of the above, please contact the Industrial Analysis Division at EDC's head office.

Canada Export Trade Month — calendar of events

Following is a list of events taking place across the country which may interest existing and potential exporters. **EDC Today** wishes to acknowledge the International Business Research Centre of the Conference Board of Canada and the Canada Export Trade Month group for their contributions.

British Columbia Events

Oct. 22-23	Joint Federal Business Development Bank (FBDB)/ Canadian Export Association Seminar "Exporting Your Product"	Vancouver	FBDB Central Registry (604) 687-1300

Alberta Events

Oct. 7-8	Joint External Affairs/ Agriculture Canada Seminar Export Marketing—Agriculture and Food Products	Edmonton	D. Rosenthal (613) 995-1774
Oct. 24	Joint FBDB/Canadian Export Association Seminar "Exporting Your Product"	Calgary	R. Joyce (403) 291-4700

askatchewan Events			
ct. 9	Export Marketing Seminar Agriculture, Fish and Food Services	Regina	B. Darling or D. Cozart (306) 975-4346
ct. 10	Export Marketing Seminar—Hi-Tech, Agricultural, Machinery Consumer Goods and Resource Sector	Saskatoon	B. Darling o D. Cozart (306) 975-4346
Manitoba Events			
ct. 15	Seminar—"How to Sell at an International Trade Show"	Winnipeg	D. Hodgson (204) 949-5942
ct. 18	Information Seminar—Current Issues in trade access for agricultural products	Winnipeg	D. Hodgson (204) 949-5942
ct. 22	Joint FBDB/Canadian Export Association Seminer "Exporting Your Product"	Winnipeg	D. Bettof (204) 949-7900
ntario Events			
ct. 22	Joint FBDB/Canadian Export Association Seminar—"Exporting Your Product"	Toronto	Ms. E. Sherwood (416) 598-0341
ct. 24	Joint FBDB/Canadian Export Association Seminar—"Exporting Your Product"	Ottawa	E. Sonego (613) 995-0234
ov. 6	EDC Export Credit Forum	Toronto	EDC Ontario Regional Office (416) 364-0135
uebec Events			
ct. 3-4	Joint External Affairs/Agriculture Canada Seminar—Agriculture Food Products	Montreal	D. Rosenthal (613) 995-1774
ct. 6, 7 and 8	Canadian Export Association Annual Meeting	Montreal	M. Lapointe (613) 238-8888
ct. 9	EDC Export Credit Forum	Montreal	EDC Quebec Regional Office (514) 878-1881
New Brunswick Events			
ct. 28	Trading House Seminar (co-sponsored by Council of Canadian Trading Houses/External Affairs/Dept. Regional Industrial Expansion)	Moncton	M. Reshitnyk (613) 995-7576
Nova Scotia Events			
Oct. 8-9	Seminar—Pacific Rim Marketplace	Halifax	D. Blair (902) 426-7542
Prince Edward Island Events			
Oct. 16	Export Management Seminar	Summerside	A. Bowman (902) 566-7441
Oct. 24	Joint FBDB/Canadian Export Association Seminar—"Exporting Your Product"	Charlottetown	R. Dumont (902) 566-7460
Northwest Territories Events			
Oct. 7-10	Seminar Series "Exporting Your Product"	Yellowknife, Hay River, Inuvik, Rankin Inlet	C. Yeo (403) 920-8571

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

DON CURTIS
Assistant Vice-President

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION

IAN GILLESPIE
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT

TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

MIKE McLEAN
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

Export Insurance Group ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION

RON DOYLE
Assistant Vice-President

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION

RON LANE
Assistant Vice-President

VANCOUVER

BRITISH COLUMBIA & YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030,
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

CALGARY

PRAIRIE AND NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
Assistant Vice-President

RICHARD McCORKINDALE
District Manager, Alberta

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager, Saskatchewan & Manitoba

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

JIM CURLEY
Manager, Client Services Department

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724,
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux Finances et trésorier

MARTIN BAKKER
Premier vice-président
Financement à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services juridiques

Groupe du Financement à l'exportation BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

THANH TRAN
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

DON CURTIS
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

IAN GILLESPIE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD

TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

MIKE McLEAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

ROLF BRUSSE
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME

RON DOYLE
Vice-président adjoint

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME

RON LANE
Vice-président adjoint

VANCOUVER

RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur
Services aux clients

CALGARY

RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

JIM SIDDON
Vice-président adjoint

RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district (Alberta)

RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district (Saskatchewan et Manitoba)

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale

JIM CURLEY
Directeur
Services aux clients

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur
Services aux clients

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

CONNLA WOOD
Directeur

En Saskatchewan			
9 oct.	Séminaire sur la commercialisation des exportations : agriculture, pêches et alimentation	Regina	B. Darling ou D. Cozart (306) 975-4346
10 oct.	Séminaire sur la commercialisation des exportations : haute technologie, machinerie agricole, biens de consommation et ressources	Saskatoon	B. Darling ou D. Cozart (306) 975-4346
Au Manitoba			
15 oct.	Séminaire «Comment vendre pendant une exposition commerciale internationale»	Winnipeg	D. Hodgson (204) 949-5942
18 oct.	Séminaire d'information «Questions d'actualités sur les débouchés pour les produits agricoles»	Winnipeg	D. Hodgson (204) 949-5942
22 oct.	Séminaire «Exportez vos produits», organisé conjointement par la BFD et l'Association canadienne d'exportation	Winnipeg	D. Bettof (204) 949-7900
En Ontario			
22 oct.	Séminaire «Exportez vos produits», organisé conjointement par la BFD et l'Association canadienne d'exportation	Toronto	M[me] E. Sherwood (416) 598-0341
24 oct.	Séminaire «Exportez vos produits», organisé conjointement par la BFD et l'Association canadienne d'exportation	Ottawa	E. Sonego (613) 995-0234
6 nov.	Tribune de la SEE sur les crédits à l'exportation	Toronto	Succursale régionale de l'Ontario de la SEE (416) 364-0135
Au Québec			
3-4 oct.	Séminaire sur les produits agro-alimentaires, organisé conjointement par le ministère des Affaires extérieures et Agriculture Canada	Montréal	D. Rosenthal (613) 995-1774
6-8 oct.	Assemblée annuelle de l'ACE	Montréal	M. Lapointe (613) 238-8888
9 oct.	Tribune de la SEE sur les crédits à l'exportation	Montréal	Succursale régionale du Québec de la SEE (514) 878-1881
Au Nouveau-Brunswick			
28 oct.	Séminaire sur les maisons de commerce (parrainé par le Conseil des maisons de commerce canadiennes, le ministère des Affaires extérieures et le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR)	Moncton	M. Reshitnyk (613) 995-7576
En Nouvelle-Écosse			
8-9 oct.	Séminaires sur les perspectives commerciales du pourtour du Pacifique	Halifax	D. Blair (902) 426-7542
À l'Île-du-Prince-Édouard			
16 oct.	Séminaire sur la gestion des exportations	Summerside	A. Bowman (902) 566-7441
24 oct.	Séminaire «Exportez vos produit», organisé conjointement par la BFD et l'Association canadienne d'exportation	Charlottetown	R. Dumont (902) 566-7460
Dans les Territoires du Nord-Ouest			
7-10 oct.	Séminaire «Exportez vos produits»	Yellowknife, Hay River, Inuvik, Rankin Inlet	C. Yeo (403) 920-8571

Renforcement de la Succursale régionale de l'Atlantique

M. Sylvain Cloutier, Président et Président du Conseil de la SEE, a annoncé le 24 septembre dernier la nomination de M. Peter Kavanagh au poste de vice-président adjoint de la Succursale régionale de l'Atlantique. M. Kavanagh connaît très bien les services à l'appui des exportations qu'offre la SEE, surtout les services de financement. En doublant l'effectif de cette succursale et en ajoutant le volet du financement à l'exportation aux connaissances en assurances de M. Conna Wood, qui y occupe depuis longtemps le poste de directeur régional, la Société estime pouvoir beaucoup mieux servir les exportateurs des Maritimes.

Afin de souligner cette expansion, le Conseil d'administration de la SEE a tenu sa réunion mensuelle à Halifax, le 25 septembre dernier. Les participants à la réunion d'Halifax, marquée par deux journées de discours, des entretiens privés, un séminaire sur le crédit à l'exportation et d'autres activités à caractère moins officiel, ont appris de première main le remaniement d'un programme d'assurance et le lancement de trois autres. M. Cloutier a également fait le point des consultations menées sur les exportations de poissons et de produits de la pêche, sujet que nombre d'habitants de cette région ont à cœur.

Si vous désirez obtenir copie de l'allocution prononcée à Halifax par M. Sylvain Cloutier lors d'une réunion parrainée par l'Association canadienne d'exportation, veuillez communiquer avec la succursale régionale la plus proche.

Pouvez-vous vous prévaloir du processus simplifié de contrôle de la teneur canadienne?

L'optimisation de la teneur canadienne de chaque exportation est au cœur du mandat de la SEE, qui est de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation du Canada. De fait, les exportateurs canadiens doivent répondre aux critères de teneur canadienne pour pouvoir se prévaloir des services de la SEE. Cependant, la façon de déterminer la teneur canadienne s'avère assez complexe et l'exportateur peut passer beaucoup de temps à fournir les renseignements détaillés dont la SEE a besoin.

La SEE est convaincue de la pertinence de sa politique de teneur canadienne, mais est consciente du fardeau administratif qu'elle peut représenter pour l'exportateur. La SEE a donc révisé cette politique, et y a apporté des modifications afin de concilier les intérêts des deux parties. C'est ainsi qu'une nouvelle déclaration simplifiée s'appliquera aux opérations commerciales inférieures à 1 million de dollars; l'exportateur ne devra plus fournir que huit renseignements, plutôt que les trente-huit normalement exigés. Non seulement la tâche de l'exportateur s'en trouve facilitée, mais la SEE peut assurer un service plus rapide.

Une autre modification, que la SEE étudiera cas par cas, intéressera les exportateurs qui pressentent régulièrement la SEE afin d'obtenir son appui pour sensiblement le même produit. Autrement dit, pour un produit dont les composants restent à peu près les mêmes d'une année à l'autre et d'une opération à l'autre.

Cette modification s'adresse surtout à l'exportateur qui a pressenti la SEE à plusieurs reprises, chaque année, afin d'obtenir son appui financier pour le même produit, ou sensiblement le même. Désormais, au lieu de lui demander de remplir une déclaration de teneur canadienne pour chaque opération, la SEE acceptera une seule déclaration annuelle par produit. L'exportateur n'aura donc qu'à fournir les détails relatifs à toute modification apportée au produit, pour chaque opération envisagée. La SEE consignera ces renseignements dans la Déclaration de teneur canadienne qu'elle aura en dossier et déterminera si l'opération répond à ses critères habituels.

Les avantages de cette nouvelle marche à suivre sont évidents : elle allège le fardeau administratif tant pour l'exportateur que pour la SEE. Par contre, comme la SEE devra informatiser tous les renseignements détaillés relatifs au produit et à ses composants, cette marche à suivre ne pourra s'appliquer à toutes les opérations.

Les exportateurs qui désirent se prévaloir de ce nouveau processus de contrôle simplifié doivent se rappeler que :

- la taille de l'entreprise est d'importance secondaire; mais
- l'uniformité du produit d'une année à l'autre, et
- le nombre de fois que l'entreprise a ou prévoit avoir recours aux services de la SEE

constitueront les critères qu'appliquera la SEE dans chaque cas. Pour de plus amples renseignements à ce sujet, veuillez communiquer avec le service de l'Analyse industrielle, au siège social de la SEE.

Mois canadien de l'exportation : calendrier des activités

Vous trouverez ci-dessous une liste des activités qui se dérouleront partout au Canada et qui pourraient intéresser les exportateurs actuels et éventuels. *Actualités de la SEE* désire remercier l'International Business Research Centre du Conference Board du Canada et le groupe du Mois canadien de l'exportation de leur collaboration.

En Colombie-Britannique

22-23 oct.	Séminaire «Exportez vos produits», organisé conjointement par la Banque fédérale de développement (BFD) et l'Association canadienne d'exportation	Vancouver	Bureau central d'inscription de la BFD (604) 687-1300

En Alberta

7-8 oct.	Séminaire sur la commercialisation des exportations de produits agro-alimentaires, organisé conjointement par le ministère des Affaires extérieures et Agriculture Canada	Edmonton	D. Rosenthal (613) 995-1774
24 oct.	Séminaire «Exportez vos produits», organisé conjointement par la BFD et l'Association canadienne d'exportation	Calgary	R. Joyce (403) 291-4700

Schématiquement, plus les sinistres que l'assuré a choisi d'assumer sont importants, moins la prime est élevée. La SEE proposera un choix de franchises qui offrira de nombreuses possibilités à l'exportateur faisant affaire aux Etats-Unis.

• *Primes réduites.* Les primes dépendront de la franchise choisie. En règle générale, l'exportateur peut s'attendre à des primes beaucoup moins élevées que celles exigibles aux termes de l'Assurance globale multirisque, qui ne comporte pas de franchise.

• *Limites discrétionnaires plus élevées.* La limite discrétionnaire, soit le montant du crédit qu'une entreprise peut consentir à l'acheteur sans consulter la SEE, permettra de réduire les frais et les formalités administratives; plus la limite sera élevée, moins l'exportateur devra faire affaire avec la SEE. La limite sera toujours au moins égale au montant de la franchise.

• *Correspondance entre la cote de solvabilité de l'acheteur et sa limite de crédit.* Comme dans le cas de la police destinée aux petites entreprises, les cotes de solvabilité fournies par des organismes de crédit reconnus serviront à établir les limites de crédit (voir ci-dessus).

• *Demandes de règlement.* Du fait que la police comporte une franchise, la SEE règlera 90 p. 100 de tout sinistre, mais l'exportateur devra d'abord assumer le montant global des sinistres équivalant à la franchise.

• *Récupérations.* Les récupérations s'appliqueront d'abord aux montants réglés par la SEE. Toute somme en sus sera ensuite versée à l'exportateur et réduira d'autant la franchise.

Un produit ou un service de qualité est toujours la clé du succès d'une opération, particulièrement sur le marché américain. En instaurant ces polices, la SEE espère améliorer les débouchés à l'exportation des entreprises canadiennes qui offrent déjà un produit de qualité, mais qui n'ont pas encore pleinement tiré parti du marché américain.

Les personnes intéressées par ces nouveaux services destinés aux exportations vers les États-Unis sont priées de communiquer avec la succursale régionale la plus proche, où nos agents se feront un plaisir de répondre à leurs questions. Pour obtenir une description détaillée de chaque police, il suffit de demander la Circulaire d'information 85-2, «Assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis», ou 85-3, «Assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis».

Une assurance pour les produits de la pêche? L'industrie se débrouille très bien



L'exportation de poissons et de produits de la pêche revêt une grande importance pour les producteurs et les exportateurs canadiens de ces produits, de même que pour l'ensemble du pays. Après tout, le Canada continue de dominer cette industrie, à tel point qu'il est de nouveau le premier exportateur mondial de produits de la pêche. Il était donc tout indiqué que la SEE réévalue ses polices d'assurance globale pour savoir si elles répondent effectivement aux besoins des exportateurs canadiens de poissons et de produits de la pêche. Aussi, la SEE a-t-elle demandé aux exportateurs, organismes et ministères gouvernementaux de cerner leurs besoins et de formuler leurs commentaires sur la pertinence de ses services.

Les résultats ont été des plus surprenants. Les principaux intervenants de ce secteur disent ne pas tellement avoir besoin des services de la SEE, car le marché est favorable aux vendeurs. Contrairement aux exportateurs de produits agricoles qui accusent des excédents plus importants et qui font face à une concurrence très forte des producteurs étrangers, lesquels offrent du crédit à moyen terme et des taux de faveur aux acheteurs des pays peu développés, les exportateurs de produits de la pêche font presque exclusivement affaire avec les pays développés. En outre, mis à part les contingentements et les barrières douanières, la demande est supérieure à l'offre, ce qui constitue le principal obstacle à l'accroissement des exportations. L'exportateur prend donc très peu de risques, puisqu'il fixe lui-même les modalités de crédit qu'il est prêt à accepter. La plupart des exportateurs n'acceptent de nouveaux acheteurs que s'ils présentent de bonnes garanties, et comme les risques sont très faibles, ils s'assurent eux-mêmes.

À la lumière des résultats plutôt surprenants de ces consultations, il n'est pas nécessaire, pour l'instant, de mettre sur pied un programme spécial d'assurance pour les exportations de produits de la pêche sauf, peut-être, pour assurer les ventes vers certains marchés particuliers. Au cours des prochains mois, la SEE continuera d'étudier cette question, entre autres, et prendra les mesures qui s'imposent si le marché des produits de la pêche venait à changer. Signalons que les nouvelles polices couvrant les exportations vers les États-Unis (voir l'article en page 3) devraient grandement profiter aux petits et grands exportateurs de produits de la pêche, qui constituent le deuxième grand secteur d'exportation au Canada.

Assurance-consortium
exécution = protection

Une chaîne n'est jamais plus solide que le plus faible de ses maillons. Aussi simple et banale que puisse paraître cette affirmation, nous avons chaque jour l'occasion d'en constater l'exactitude. Cependant, si vous faites partie d'un consortium qui exporte sur la scène internationale, où les enjeux sont élevés, et où les acheteurs étrangers ont le droit d'être exigeants, vous ne voulez pas voir ce dicton se réaliser. Vous avez investi trop de temps et d'argent pour pouvoir simplement tenir pour acquis que chaque membre de votre pool d'exportation est aussi solide que votre propre entreprise, ou pour risquer que la carence d'un partenaire n'ait des conséquences désastreuses sur votre entreprise. Le programme d'assurance-consortium de la SEE vous protège contre ce genre de risques.

L'ancien programme était assorti d'une police qui existait depuis 1978, mais qui n'a guère été utilisée. Lors de consultations menées au début de 1985, les exportateurs ont révélé pourquoi ils ne se sont pas prévalus de cette police. De fait, ils croyaient que la SEE insistait tellement sur la possibilité d'exercer un recours contre le consortium en cas d'appel justifié d'une caution, que seuls les consortiums les plus solides répondraient aux critères d'admissibilité de cette assurance. C'est pourquoi la SEE a nettement réorienté son programme et accorde maintenant plus d'importance à la capacité de l'ensemble du consortium d'exécuter le contrat.

Les polices émises aux différents membres du consortium qui veulent s'en prévaloir diffèrent puisqu'elles sont fondées sur la responsabilité de chacun dans le groupe. Chaque police offre une protection obligatoire, une protection standard, et deux protections facultatives.

• *Assurance-caution de bonne fin (obligatoire).* Pour qu'un membre canadien d'un consortium puisse bénéficier de l'assurance-consortium, tous les autres membres canadiens du consortium doivent avoir souscrit une assurance-caution de bonne fin. Cette assurance les protège contre un appel justifié ou non de la part d'un acheteur étranger.

• *Protection consortium (standard).* Pour autant que chaque membre canadien du consortium ait souscrit une assurance-caution de bonne fin, la SEE assurera tout membre canadien du consortium qui le désire contre le défaut d'un ou de plusieurs de ses partenaires, que ceux-ci soient canadiens ou non. Cette protection a évidemment pour but de protéger les entreprises contre les pertes découlant d'événements indépendants de leur volonté.

• *Protection-frais supplémentaires (facultative).* Par frais supplémentaires, on entend ceux qu'engagent les membres d'un consortium pour empêcher ou corriger une carence, afin de minimiser, ou tout simplement d'éviter l'appel d'une caution. La SEE devrait approuver les mesures à prendre et le montant des frais éventuellement encourus.

• *Garantie-caution de bonne fin (facultative).* Les banques qui émettent des cautions au nom des membres d'un consortium auront parfois besoin d'une garantie-caution de bonne fin de la SEE. Cette garantie a pour effet de transférer à la SEE l'obligation de l'exportateur de rembourser la banque en cas d'appel de la ou des cautions, qu'il soit justifié ou non.

• *Coassurance.* La SEE verserait, aux termes de l'Assurance-caution de bonne fin et de l'Assurance-consortium, une indemnité maximale de 90 p. 100 de la perte. Dans le cas de la protection-frais supplémentaires, la SEE verserait une indemnité de 75 p. 100 des frais supplémentaires qu'elle aurait approuvés.

Le consortium constitue un moyen efficace de décrocher des contrats pour les entreprises qui veulent exporter mais qui, autrement, ne le pourraient pas, parce qu'elles n'ont pas, entre autres, l'envergure voulue ou parce qu'elles manquent de compétences techniques dans un domaine donné. Bien que ces projets d'envergure offrent à chaque membre du consortium l'occasion de conclure de nouvelles affaires, ils les exposent également à des risques nouveaux. C'est dans ces cas que l'assurance-consortium de la SEE prend toute son importance.

Le personnel des succursales régionales et du siège social de la SEE se fera un plaisir de répondre à vos questions sur ce programme. Vous trouverez également de plus amples renseignements sur ce service dans la nouvelle Circulaire d'information 85-1.



Suite de «É.U.», page 3

de faire correspondre la cote de solvabilité de l'acheteur avec la marge de crédit pertinente. Souvent, la marge de crédit de l'acheteur sera supérieure à la limite discrétionnaire, mais il ne sera pas nécessaire de consulter la SEE, ce qui évitera des formalités administratives, tant pour l'exportateur que pour la SEE.

• *Proposition simplifiée et émission immédiate de la police.* Les exportateurs pourront maintenant obtenir des renseignements essentiels sur les risques assurés, les primes et la responsabilité maximale de la SEE, dès leur premier entretien avec un de ses représentants. Caractéristique encore plus importante, lors de cette rencontre, les agents de promotion commerciale de la SEE sont maintenant habilités à passer des engagements avec l'exportateur, engagements qui seront valables jusqu'à l'émission de la police (dans la semaine suivant le paiement du droit forfaitaire d'ouverture de dossier par l'exportateur).

• *La SEE peut se charger des récupérations.* Pour les demandes de règlement inférieures à 50 000 dollars, la SEE sera disposée, dans certains cas et à la demande de l'exportateur, à entreprendre les mesures de recouvrement sans frais supplémentaires. En se prévalant de ce service l'exportateur s'évite une tâche très accaparante.

• *Simplification de la preuve de créance.* Consciente du fait que les opérations avec des acheteurs américains sont fréquemment conclues par téléphone, la SEE acceptera une déclaration signée par l'exportateur et un bordereau d'expédition signé par l'acheteur, comme preuves de créances pour les commandes d'au maximum 10 000 dollars.

• *Règlement plus rapide des sinistres.* Dans les 30 jours suivant la réception de la demande de règlement, la SEE indemnisera l'exportateur, lui demandera des renseignements supplémentaires ou lui signifiera que sa demande n'est pas recevable.

Points saillants de l'Assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis

L'assurance simplifiée, destinée aux grandes entreprises qui exportent vers les Etats-Unis, a la souplesse voulue pour permettre à l'exportateur de déterminer le coût de la police.

• *Choix des franchises.* La franchise, ou montant qu'assume l'assuré, constitue un concept fondamental en assurance.

facteur de coassurance, la SEE permet à l'exportateur de faire escompter plus facilement ses créances par une banque.

• *Choix des marchés couverts.* L'exportateur pourra, sans frais supplémentaires, choisir les marchés pour lesquels il demande une assurance, c'est-à-dire qu'il pourra exclure certains marchés sans être pénalisé.

• *Suppression de la franchise de 15 p. 100.* La franchise de 15 p. 100 en cas de refus ou de défaut de prendre livraison des produits ne s'appliquera pas à cette police, puisque ce risque est considéré comme minime.

• *Système d'approbation préalable pour les lettres de crédit irrévocable (LCI).* Les banques étrangères finançant les importations de produits agricoles en vrac devront faire l'objet d'une approbation préalable de la SEE pour les opérations effectuées aux termes d'une LCI.

La SEE a établi sa police d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac en fonction des caractéristiques et des exigences de ce secteur. Elle espère que cette police attirera de nouveaux exportateurs vers ce marché très dynamique et concurrentiel, et aidera ceux qui y avaient déjà réalisé des percées, malgré des difficultés très réelles.

Programme pour les produits agricoles en vrac : protection supplémentaire

Vous avez cerné un marché sur lequel vous espérez vous implanter avec vos produits agricoles en vrac, de provenance canadienne. Vous avez rencontré des agents du Groupe de l'Assurance à l'exportation de la SEE et vous avez souscrit une police d'assurance-crédit à court terme qui vous aidera à vendre vos denrées. La plupart du temps, cela suffit et vous pouvez alors commencer à remplir vos obligations envers l'acheteur aux termes de votre contrat. Cependant, pour certaines opérations, l'acheteur étranger pourra exiger qu'une caution ou une garantie de soumission soit délivrée au moment du dépôt de la soumission, ou même un effet de bonne fin lors de l'adjudication du contrat.

L'assurance-caution de soumission (ACS) et l'assurance-caution de bonne fin (ACBF) protègent l'exportateur contre un appel injustifié par l'acheteur, d'un effet émis comme caution, ou contre un appel justifié d'un tel effet, (par exemple lorsque les modalités du contrat n'ont pas été respectées sans que l'exportateur soit en faute). La garantie-caution de soumission (GCS) et la garantie-caution de bonne fin (GCBF) assurent les établissements financiers qui délivrent une caution au nom d'un exportateur qu'ils seront intégralement et immédiatement remboursés par la SEE en cas d'appel.

Bien que les programmes d'assurance-caution de soumission et de bonne fin puissent s'appliquer au secteur agricole, la SEE a reconnu la nécessité d'écourter les délais d'approbation et de présentation des propositions dans ce secteur. En bref, la Société a tenté d'améliorer les programmes existants afin d'assurer une instruction rapide des propositions.

Le cadre existant a été modifié afin de permettre aux exportateurs de regrouper toutes les cautions de soumission et de bonne fin qu'ils pensent devoir délivrer au cours d'une année. Ils peuvent ensuite se prévaloir de ce service selon leurs besoins.

• *Limites préalablement approuvées de la responsabilité de l'exportateur.* L'approbation préalable des limites de responsabilité pour les ACS/ACBF et les GCS/GCBF permettra à la SEE d'approuver rapidement toute demande qui se situe à l'intérieur de ces limites et de répondre par téléphone ou par télex, en envoyant par la suite une confirmation écrite.

• *Primes.* Des primes généralement plus basses ont été fixées pour les ACS et les GCS, puisque les risques inhérents aux ventes de produits agricoles en vrac sont moins élevés. Pour les ACBF et les GCBF, les primes représentent la moitié de celles que la SEE exige normalement pour ces services courants, du fait que les risques sont moins élevés.

À son siège social, la SEE a créé un nouveau service qui s'occupera du secteur agricole. Elle démontre ainsi son désir de soutenir activement les exportations agricoles et d'offrir un service rapide, essentiel à toute opération de ce type. Les demandes de renseignements concernant le nouveau programme d'assurance pour les produits en vrac peuvent être adressées au siège social ou aux succursales de la SEE. La Circulaire d'information 85-4 fournit de plus amples détails sur ce programme.



L'Assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac : le dernier-né de la SEE

Le 1er octobre, les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac ont reçu une nouvelle encourageante : en instaurant un programme d'assurance à court terme pour ce genre de produits agricoles, la SEE répond en partie aux désirs des exportateurs, qui souhaitaient un programme comprenant une durée de crédit plus longue, une instruction plus rapide des propositions et des primes moins élevées.

Ce nouveau programme arrive à point nommé pour le secteur des exportations agricoles. Désormais, les exportateurs de produits agricoles en vrac offrant des modalités de crédit à court terme pouvant aller jusqu'à 360 jours peuvent recevoir un appui semblable à celui dont disposent leurs concurrents étrangers – voire certains producteurs canadiens – depuis un certain temps. Puisque le programme entrera en vigueur au début de l'automne, les agriculteurs ont de bonnes chances de trouver plus de débouchés à l'étranger pour la campagne agricole de 1985.

La SEE s'est efforcée d'étendre ce programme au plus grand nombre possible d'exportateurs de produits agricoles. Ceux-ci peuvent contracter une police pour tout produit naturel ou sous-produit agricole mis en cageots et expédié dans des conteneurs pour produits en vrac frais, réfrigérés, séchés ou congelés. Les céréales, les oléagineux, les légumineuses, le fourrage, la viande rouge, ainsi que les produits horticoles, laitiers, avicoles et à base d'oeufs peuvent être couverts par cette police. En revanche, ni les animaux vivants, ni les produits transformés ou conditionnés ne sont admissibles, mais la SEE a déjà des programmes destinés au financement à l'exportation de certaines catégories d'animaux vivants, tels que le bétail d'élevage.

Les agriculteurs devraient certes profiter de ce programme qui élargit les débouchés à l'exportation de leurs produits, mais le groupe qui tirera le plus directement parti de cette assurance est celui des maisons de commerce. Celles-ci n'ont pas caché, durant leurs consultations avec le groupe de travail de la SEE sur l'agriculture, qu'elles avaient besoin d'une police adaptée aux opérations portant sur les produits agricoles en vrac, caractérisées par des volumes importants, une faible majoration de prix et des ventes au comptant rapides. En conséquence, la nouvelle assurance comprend de nombreuses modalités qui facilitent et rendent plus sûre l'exportation de produits agricoles en vrac.



L'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac ne constitue que la première phase du programme de soutien au commerce agricole envisagé par la SEE. Ce programme va aussi loin qu'il le peut, compte tenu du mandat et des pratiques actuels de la SEE. Les autres mesures de soutien à ce secteur dépendront des résultats des pourparlers actuellement en cours entre la SEE, des ministères et des organismes gouvernementaux. Des propositions concrètes à cet égard devraient être avancées dans un avenir assez proche.

Points saillants du Programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac

- *Accessibilité totale.* Ce programme est offert à tous les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac.

- *Durée de crédit prolongée.* La SEE pourra appuyer des opérations assorties d'une durée de crédit allant jusqu'à 360 jours, au lieu de 180 jours comme avant. Elle égale ainsi les modalités de crédit offertes par les concurrents étrangers.

- *Acheteurs admissibles.* Le programme couvre les achats effectués par des gouvernements déjà approuvés ou par des acheteurs privés qui effectuent leur paiement au moyen d'une lettre de crédit irrévocable (LCI) émise par des banques approuvées préalablement.

- *Limite de crédit par pays.* Chaque année, la SEE déterminera à l'avance sa capacité d'engagement maximale pour chaque pays. Les formalités seront ainsi accélérées, puisqu'il ne sera pas nécessaire d'effectuer l'évaluation du pays pour chaque opération. Ces limites de crédit sont fixées spécialement pour les produits agricoles et témoignent du fait qu'il s'agit d'un produit essentiel aux yeux de l'acheteur.

- *Primes.* Ce sont les mêmes que pour les lettres de crédit irrévocable aux termes de la Police d'assurance globale multirisque. Les taux varient selon la durée du crédit et la destination des produits, mais ils s'appliqueront de la même façon à tous les exportateurs.

- *Modifications de la coassurance.* La SEE couvre 100 p. 100 des risques politiques et 95 p. 100 des risques commerciaux; elle tient ainsi compte du fait que les ventes de produits agricoles en vrac ne dégagent généralement que de faibles marges de profit, si bien qu'il est difficile pour les exportateurs d'assumer 10 p. 100 du sinistre, comme l'exige normalement la coassurance. De plus, en réduisant



du financement. Nous nous sommes prévalus également des lignes de crédit que la SEE a établies avec certains pays, dans notre cas au Moyen-Orient, pour le financement de ventes moins importantes.

Actualités de la SEE : **Vous faites donc affaire avec la SEE depuis assez longtemps. Comment pourrions-nous améliorer nos polices d'assurance actuelles, leur administration, etc.? Par ailleurs, quels sont les services de la SEE que vous considérez d'une grande valeur, ceux qui sont vraiment efficaces?**

Dave Grace : Je pense que les assurances de la SEE apportent une protection essentielle aux petites entreprises. Il y a des moments où une petite entreprise ne peut absorber un sinistre résultant d'un gros contrat. L'assurance est donc essentielle, parce que tout est prévu. Lorsque vous traitez avec un pays étranger, il faut compter avec bien des aléas. Nous considérons qu'il est assez important d'avoir un représentant de la SEE sur place. Bien entendu, nous voyons parfois des représentants d'Ottawa, mais lorsque vous êtes en Nouvelle-Écosse, Ottawa est relativement loin.

Actualités de la SEE : **Comme nous l'avons mentionné plus tôt, Nautel exporte depuis environ 1975-1976. Au cours des années suivantes, nous avons connu une récession générale qui a affecté les Canadiens de différentes façons. Cette récession a-t-elle eu une influence positive ou négative sur vos exportations?**

Dave Grace : À mon avis, toute entreprise de biens d'équipement est vulnérable à une récession. La récession économique mondiale a bien sûr ralenti certains de nos marchés, mais ses répercussions n'ont pas été aussi brutales que si nous avions dépendu uniquement du marché nord-américain, par exemple. Ainsi, au moment où la récession a frappé l'Amérique du Nord, les marchés de l'Extrême-Orient et du pourtour du Pacifique sont restés quand même relativement actifs. Personnellement, j'estime qu'une entreprise est beaucoup moins vulnérable à une récession si elle répartit une bonne partie de ses activités à travers le monde.

«J'estime qu'une entreprise est beaucoup moins vulnérable à une récession si elle répartit une bonne partie de ses activités à l'étranger.»

Actualités de la SEE : **Donc, les exportations et la diversité de votre portefeuille d'exportations vous ont permis d'atténuer le choc de la récession et vous ont même quelque peu protégés contre cette récession.**

Dave Grace : Les exportations nous ont certainement protégés. Pour vous donner un exemple, en plein coeur de la récession canadienne, nous étions réellement à l'étroit et nous avons décidé d'agrandir considérablement nos locaux. Nous avons ajouté 16 000 pieds carrés à notre usine qui en comptait déjà 14 000. Si nous avons pu procéder à cette expansion, c'est bien parce que nous exportions beaucoup.

Actualités de la SEE : **Quelle est, selon vous, la recette du succès de vos ventes à l'étranger?**

Dave Grace : Je ne peux pas vous donner de recette précise, mais je pourrais prodiguer quelques conseils. À mon sens, une entreprise ne devrait pas exporter si elle ne peut accaparer une partie importante du marché qu'elle vise. Je ne vous cacherai pas que nous avons conquis une très grande partie des marchés qui nous intéressent. Nous contrôlons probablement 50 p. 100 du marché mondial des balises radioélectriques utilisées en aéronautique, qui constituent notre premier produit à l'exportation.

Il faut avoir une part importante du marché et, pour atteindre cet objectif, il faut que les clients soient satisfaits. Que ce soit au Canada ou dans n'importe quel pays, ma priorité est de satisfaire chacun de mes clients.

Une entreprise doit pouvoir soutenir la concurrence sur le plan des prix et de l'efficacité, et conserver son avance technologique. Il ne faut pas se reposer sur ses lauriers. Autrement dit, nous essayons toujours de veiller à ce que, sur le plan technique, notre matériel soit en avance sur celui de nos concurrents.

Une fois que vous maîtrisez tous ces éléments, je crois que vous devriez réussir sur la scène internationale. C'est ainsi que nous avons abordé tous nos marchés, y compris celui des balises radioélectriques utilisées en aéronautique. Nous procédons de la même façon pour la vente de notre matériel de transmission et de radiodiffusion AM, marché que nous avons pénétré il y a deux ans. Notre part de ce marché s'améliore progressivement depuis.

Enfin, on ne peut aborder de la même façon des marchés différents et des situations différentes. Lorsque nous traitons avec l'étranger, nous faisons parfois affaire directement avec le client, parfois avec le représentant local du client et, dans d'autres cas, il arrive même que notre client attitré soit une société très importante qui réalise un projet clés en main dans ce pays. Dans ces cas, il faut pouvoir aussi bien satisfaire le client, puisqu'il est le premier intéressé dans le projet clés en main, que l'acheteur dans le pays où on exporte. En fait, il n'existe pas de panacée dans le secteur des exportations. Vous devez pouvoir faire preuve de souplesse et savoir vous adapter.

Octobre, le Mois canadien de l'Exportation

Pour la troisième année consécutive, et toujours en octobre, les gouvernements, les associations axées sur le commerce extérieur, les exportateurs et d'autres Canadiens ont adopté le thème «Exporter, ça rapporte». Cette campagne annuelle n'a pas pour seul but de souligner l'importance des retombées économiques des exportations pour les entreprises canadiennes, leurs employés et leurs collectivités. Ce thème souligne également que des débouchés lucratifs à l'exportation s'offrent à toute entreprise canadienne dont les produits sont de classe mondiale. Petite ou grande, située en milieu rural ou urbain, toute entreprise peut s'imposer sur la scène internationale pour autant que son produit soit impeccable.

C'est le message que livre M. David Grace, président de Nautical Electronic Laboratories Limited (Nautel), dans l'entrevue suivante, accordée récemment à *Actualités de la SEE*. Nautel est une entreprise canadienne située dans la petite ville de Hackett's Cove, en Nouvelle-Écosse (350 habitants) et qui connaît de remarquables succès à l'exportation. Prospère tant au Canada qu'à l'étranger, Nautel fabrique des balises radioélectriques utilisées en navigation aéronautique et du matériel de transmission et de radiodiffusion AM. L'entreprise a su employer à bon escient les nombreux services à l'appui des exportations qui lui étaient offerts. Fait encore plus important pour Nautel, sa réussite n'a pas compromis ses valeurs professionnelles, ni d'ailleurs le style de vie de ses employés.

EXPORTER ÇA RAPPORTE! EXPORTS PAID CANADA

Suite de «Nautel», page 1

de radiodiffusion AM. Comme il s'agit de biens d'équipement, nous ne pouvons pas nécessairement stimuler le marché et, si nous voulons décrocher des contrats, nous devons être en mesure de pénétrer un marché au moment propice. Il est possible, par exemple, de conclure beaucoup d'opérations dans un pays donné pendant un an ou deux, et, tout à coup, lorsque la demande diminue, de cesser pratiquement toute activité dans ce pays pendant les cinq années suivantes.

Actualités de la SEE : **Quelle étape avez-vous d'abord franchie lorsque vous avez décidé d'exporter, et quelles ont été les étapes subséquentes?**

Dave Grace : Précisons d'abord que ce n'est pas nous qui avons décidé d'exporter, mais que nous y avons été forcés. Au cours des deux ou trois premières années, le marché canadien était relativement bon, quoique limité. Comme il commençait à fléchir, nous avons craint de devoir réduire la taille de notre entreprise et n'avons eu d'autre choix que de pénétrer le marché des exportations. Nos premières exportations concernaient des projets auxquels participait l'ACDI (Agence canadienne de développement international), ce qui est un excellent tremplin pour les entreprises qui vont se lancer dans l'exportation. Nous bénéficions ainsi d'un avantage considérable : l'opération comprenait du financement canadien à des conditions favorables et comme nous étions des novices en exportation, il nous a été très utile que quelqu'un nous ouvre des portes. Du fait que nous exportions sur le marché des biens d'équipement, où certaines opérations visent des projets clés en main de plusieurs millions de dollars, nous avons également traité avec des partenaires beaucoup plus importants. Ces deux étapes nous ont évidemment mis en relations avec des personnes de grande expérience et nous ont permis d'apprendre quelques trucs du métier.

> «À ses débuts, un petit exportateur ne saurait se passer des délégués commerciaux.»

Actualités de la SEE : **Avez-vous fait appel au réseau canadien de promotion commerciale, qu'il s'agisse de nos délégués commerciaux à l'étranger, du ministère des Affaires extérieures ou de l'ACDI, voire des comités d'exportation des associations professionnelles?**

Dave Grace : Nous n'avons jamais eu beaucoup de contacts avec les associations professionnelles. Pour ce qui est des autres organismes, et notamment des délégués commerciaux, je pense que leur concours, leurs connaissances et leurs encouragements sont essentiels pour un nouvel exportateur. Aujourd'hui, nous faisons beaucoup moins appel au Service des délégués commerciaux parce que nous pouvons nous débrouiller seuls sauf lorsqu'il s'agit de questions de protocole ou d'un contrat important. Mais un petit exportateur ne saurait se passer de ces organismes à ses débuts.

Actualités de la SEE : **Qu'est-ce qui vous a poussé à vous adresser à la SEE et quel rôle, selon vous, joue la SEE dans le méandre des exportations?**

Dave Grace : Une entreprise qui se lance dans le commerce d'exportation des biens d'équipement ne dispose pas toujours des liquidités requises. Il s'écoule beaucoup de temps entre le moment où l'entreprise commence à engager des fonds dans la fabrication du matériel, et celui où ses clients règlent leurs factures, ce qui inquiète souvent les banques. Dans notre cas, notre banque n'acceptait de financer nos travaux en cours que si nous avions souscrit une assurance-contrats de la SEE. Nous nous sommes prévalus de cette assurance pendant nos premières années d'exportation. Aujourd'hui, nous avons modifié notre stratégie en matière d'assurance pour ne couvrir que les expéditions de marchandises. Autrement dit,

> «Je pense que les assurances de la SEE apportent une protection essentielle aux petites entreprises.»

nous souscrivons une assurance qui ne protège les biens qu'à partir du moment où ils quittent notre entreprise, jusqu'au moment où nous recevons le paiement de nos clients. Nous pouvons nous le permettre parce que notre entreprise est plus grande et que notre situation de trésorerie est meilleure. Nous croyons également que l'assurance-expéditions est beaucoup moins complexe que l'assurance-contrat et exige moins de formalités administratives. Les primes sont aussi un peu moins élevées.

Actualités de la SEE : **L'assurance est-elle le seul service pour lequel vous faites appel à la SEE?**

Dave Grace : Non. Nous avons aussi profité des services de financement à l'exportation de la SEE. Nous y avons eu recours pour un contrat très important en Indonésie (2,5 millions de dollars nous semblait une somme très élevée à l'époque), pour lequel il nous fallait trouver

Nouveaux programmes pour les exportations vers les États-Unis

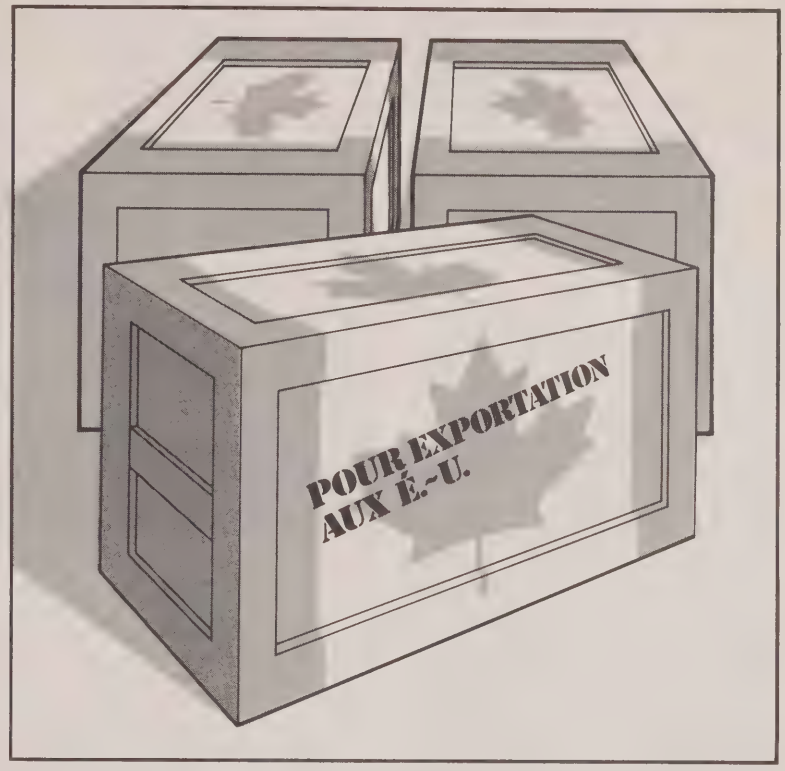
Vous exportez aux États-Unis ou vous y songez. Vous souhaitez une police qui s'administre facilement et qui vous protège contre le risque de non-paiement. Vous êtes un petit exportateur en quête d'un effet qui vous aidera à obtenir du financement bancaire, ou un gros exportateur prêt à accepter une franchise en échange d'une prime moins élevée. La SEE a annoncé deux nouvelles polices d'assurance conçues à votre intention, pour protéger vos exportations vers les États-Unis.

La plupart des Canadiens sont conscients de l'importance du marché américain pour les exportations canadiennes, comme en témoignent d'ailleurs les statistiques, qui révèlent que 70 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis. La proximité géographique n'explique pas à elle seule l'importance de notre commerce avec les États-Unis. La similitude des pratiques commerciales, les facilités de communications, la compatibilité des biens de consommation et des styles de vie sont autant de facteurs qui contribuent à cet équilibre.

> «Le marché américain peut être lucratif, mais il importe quand même de se protéger.»

Mais il suffit de jeter un coup d'oeil à l'article intitulé «Sinistres réglés», qui paraît à l'occasion dans cette publication, pour savoir que les opérations conclues avec un acheteur américain ne sont pas toujours couronnées de succès. Il importe donc de se protéger avant de se lancer sur ce marché lucratif. C'est également la raison qui a incité la SEE à offrir deux nouvelles polices qui tiennent compte de la spécificité du marché américain.

Afin de connaître les besoins d'assurance particuliers des exportateurs faisant affaire avec les États-Unis, la SEE a mené diverses formes de consultations. Évidemment, les besoins variaient en fonction de la taille de l'exportateur. Pour les petites entreprises, des facteurs tels que la réduction des formalités administratives, la rapidité d'instruction des propositions et l'obtention de renseignements de crédit par la SEE venaient en tête de liste. Quant aux grandes entreprises, elles désiraient des primes plus basses et une limite discrétionnaire plus élevée, quitte à accepter une franchise pour se prévaloir de tels avantages.



Points saillants de l'Assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis

La nouvelle assurance-risque commercial de la SEE destinée aux petites entreprises a été mise au point à l'intention d'entreprises dont le chiffre d'affaires annuel (à l'exportation et au Canada) est inférieur à 5 millions de dollars. Conçue pour répondre aux désirs des petites entreprises, cette police sera facile à comprendre et à administrer.

- *Provenance des renseignements de crédit.* L'exportateur devra obtenir une approbation de crédit de la SEE pour les opérations dépassant 5 000 dollars. Il pourra soit fournir les renseignements de crédit sur l'acheteur à la SEE, soit demander à celle-ci d'obtenir ces informations, moyennant des frais de 50 dollars. La SEE sera reliée directement par ordinateur avec des organismes d'évaluation de crédit et les petits exportateurs qui s'adresseront à elle pour ce service réduiront les coûts, les retards et autres difficultés auxquelles ils sont confrontés lorsqu'ils cherchent à obtenir ces renseignements par eux-mêmes.

- *Décisions fondées sur la limite discrétionnaire.* Avant que l'exportateur ne puisse se prévaloir de la limite discrétionnaire de 5 000 dollars prévue par la police, c'est-à-dire le montant du crédit qu'il peut consentir à un acheteur sans consulter la SEE, la solvabilité de cet acheteur doit avoir été établie à partir d'une opération conclue récemment avec ce dernier ou à partir des renseignements de crédit les plus récents possibles. Lorsque l'exportateur n'a jamais fait affaire avec l'acheteur et ne désire pas effectuer lui-même une évaluation de crédit, il peut demander à la SEE de s'en charger, moyennant des frais de 50 dollars.

- *Correspondance entre la cote de solvabilité de l'acheteur et sa limite de crédit.* La marge de crédit de l'acheteur peut également être établie à partir de sa cote de solvabilité, déterminée par des organismes reconnus d'évaluation de crédit. Dans ce cas, les exportateurs ne seront pas tenus de demander à la SEE une limite de crédit pour l'acheteur en question; il leur suffira de consulter le Guide d'évaluation de la solvabilité remis avec chaque police et

Suite à la page 8

ACTUALITÉS DE LA SEE

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication ou aux autres publications de la SEE doit être adressée au :

Rédacteur en chef
Actualités de la SEE
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655, Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Circulaires d'information nouvellement parues ou mises à jour

80-3 Assurance et garanties de bonne fin de la SEE *(révisée en juillet 1985)*

80-7 L'assurance-individuelle et les garanties afférentes *(révisée en juillet 1985)*

85-1 Assurance-consortium

85-2 Assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis

85-3 Assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis

85-4 Assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac

Il est possible de se procurer ces publications dans toutes les succursales régionales de la SEE.

Des présidents d'associations se prononcent sur la compétitivité des exportations canadiennes

Actualités de la SEE a demandé à cinq présidents d'associations canadiennes d'exprimer leur point de vue sur les principaux facteurs qui aideraient le Canada à maintenir ou à rehausser son profil sur la scène internationale des exportations. (Nous avons abrégé certaines réponses. Veuillez vous adresser au rédacteur en chef pour obtenir les réponses complètes.)

«Pour l'association que vous représentez, quels seraient les meilleurs moyens d'accroître les exportations canadiennes, face à la très grande concurrence internationale?»

M. Roger B. Hamel, président de la Chambre de commerce du Canada :
«Le Canada a besoin d'un climat économique qui permettra aux entreprises canadiennes d'être compétitives et qui les incitera à faire preuve de dynamisme, tant au pays qu'à l'étranger. Il nous faut également établir des politiques permettant aux entreprises canadiennes de mieux contrer la concurrence internationale sur les marchés étrangers, surtout quand leurs concurrents bénéficient d'avantages artificiels.

Il faudrait en outre prévoir des politiques et des programmes spécialement conçus pour promouvoir les exportations, dans le but de renseigner les exportateurs actuels et éventuels sur les marchés et les occasions d'affaires; de sensibiliser davantage les acheteurs et les gouvernements étrangers aux compétences canadiennes; de compenser une partie des coûts de prospection de nouveaux marchés, surtout en ce qui concerne les marchés éloignés, et de contrer une partie du financement de faveur que peuvent consentir certains pays étrangers.»

M. J. Laurent Thibault, président de l'Association des manufacturiers canadiens :
«Les exportations constituent la pierre angulaire de l'économie canadienne, le moteur de la croissance économique et de la création d'emplois. Les revenus d'exportation fournissent aux producteurs canadiens le capital nécessaire aux programmes de recherche et de développement qui donneront naissance à de nouvelles gammes de produits et à de nouvelles techniques de production. L'expansion des marchés d'exportation nous permettra d'accroître la productivité et la production, d'augmenter les possibilités d'emploi et de contribuer à rehausser le niveau de vie de tous les Canadiens.»

M. Ken E. Lewis, président de l'Association des industries aérospatiales du Canada :
«L'industrie aérospatiale du Canada s'est rendue compte que l'innovation et la productivité sont les clés du succès dans ce secteur des plus compétitifs. Nous nous sommes engagés à fournir à nos clients des produits uniques, à prix raisonnables, ce qui nous a permis d'arriver à exporter chaque année 80 p. 100 de l'ensemble de notre production.»

M. Daniel L. Horigan, président de l'Organisation canadienne des petites entreprises :
«Pour accroître nos exportations face à la forte concurrence internationale, il faut que les Canadiens saisissent toutes les occasions offertes, c'est-à-dire qu'ils apprennent à cerner les besoins peu ou pas exploités, qu'ils trouvent de nouvelles façons économiques de les combler et qu'ils soient disposés à prendre les risques commerciaux qui s'imposent. Il y a intérêt à amorcer ce processus au pays, en visant la rentabilité du produit ou du service offert, pour se lancer ensuite sur [la] scène internationale.

Le Canada, qui accueille de nombreux immigrants de partout dans le monde, devrait mettre à profit les relations commerciales et familiales qu'entretiennent ces nouveaux venus dans leur pays d'origine et, ainsi, stimuler le commerce d'exportation et d'importation. Ces gens connaissent bien les coutumes de leur pays d'origine et peuvent faciliter les communications entre ce pays et le Canada, élément essentiel au commerce international à long terme.»

Mme Brenda C. Dunbar, présidente de l'Association canadienne des exportateurs de poisson :
«L'industrie de la pêche dépend des exportations. Ce secteur pourrait bénéficier d'une stratégie visant à accroître les exportations, qui comprendrait les éléments suivants : création d'un réseau perfectionné de renseignements sur les marchés pour consolider le processus décisionnel; accent sur la conception de nouveaux produits et sur l'expansion des gammes de produits, tout en recherchant constamment à rehausser nos critères d'excellence, pour fournir à l'acheteur la qualité qu'il recherche; emboîter le pas à la technologie de pointe, pour tirer tous les avantages économiques possibles à moyen et à long terme du poisson; accessibilité à des programmes de financement à l'exportation essentiels pour devenir concurrentiels sur bien des marchés; amélioration des systèmes de distribution, de façon à maintenir la qualité du produit et à s'adapter à l'évolution du marché, (demande accrue de poisson frais, par exemple); élimination des barrières non tarifaires sur les principaux marchés et promotion générale des fruits de mer, afin d'augmenter la consommation par habitant.»

ACTUALITÉS DE LA SEE

ciété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. octobre 1985

Nautel vogue de succès en succès grâce aux exportations



ctualités de la SEE : La dernière is qu'*Actualités de la SEE* a rencontré dirigeant de Nautel, en 1977, cette treprise se lançait dans les exporta- ns. Nous nous sommes récemment tretenus avec le président de Nautel, . Dave Grace, qui a bien voulu nous rler des retombées favorables qu'ont es les exportations sur son entreprise.

ave Grace, président de Nautical lectronic Laboratories Ltd. (AUTEL) : En 1977, nous venions à ine de nous lancer sur le marché des portations. Depuis, nous sommes arri- s au point où, chaque année, les expor- ions représentent de 60 à 80 p. cent de tre chiffre d'affaires. Ce pourcentage tient pas compte des États-Unis, mar- é auquel se consacre entièrement notre iale en propriété exclusive. En huit ans, tre effectif a presque doublé. Il est ssé, ici au Canada, de 50 à environ 98 rsonnes. Notre chiffre d'affaires global atteint 8,8 millions de dollars, contre millions en 1976, et nos ventes cana- ennes ont franchi le cap des 5 millions dollars, soit le maximum attendu ne petite entreprise, pour excéder 6 llions de dollars par année. Cette progression est entièrement attribuable aux exportations.

***Actualités de la SEE :* Quelle a été l'expérience de Nautel sur les marchés étrangers? Y-a-t-il des choses que vous avez faites à vos débuts que vous ne feriez plus maintenant?**

Dave Grace : Certainement. Je pense qu'il fallait d'abord se jeter à l'eau. On ne peut tout savoir d'avance et c'est en forgeant qu'on devient forgeron. Je sais qu'au début, nous ne portions pas assez attention au choix de nos représentants dans les différents pays où nous voulions exporter. Aujourd'hui, avant de choisir un représentant, nous vérifions soigneusement ses antécédents et le rencontrons au moins une fois.

***Actualités de la SEE :* Combien de marchés Nautel a-t-elle réussi à pénétrer jusqu'à maintenant?**

Dave Grace : Notre équipement se retrouve dans plus de 100 pays. Nous fabriquons des balises radioélectriques utilisées en navigation aéronautique, de même que du matériel de transmission et

Suite à la page 4

Dans ce numéro

Nautel : de remarquables succès à l'exportation couverture

Cinq présidents d'associations nationales font valoir leur point de vue 2

Nouvelles polices pour les exportations vers les États-Unis 3

Nouvelle encourageante pour les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac 6

Remaniement de la police d'assurance-consortium 8

Les exportateurs affirment n'avoir guère besoin d'assurance pour les produits de la pêche 9

Expansion de la Succursale régionale de l'Atlantique 10

Simplification du processus de contrôle de la teneur canadienne 10

Publications

AI
I86
21

EDC TODAY

ort Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

December 1985

A line of credit means we're open for business

st as the international trade market icture constantly changes to reflect and, expanding markets, and emerging ors, so too does the focus of EDC's ncing facilities. New lines of credit may stablished in promising markets, fruit- ones may be renewed or increased, e others may be allowed to lapse or re. When an EDC line of credit is ned, renewed or increased, the message anadian exporters is positive and clear: C is open for business in that country, that country is open for business Canadian firms.

vantages

ne of credit is an instrument used by C to provide foreign buyers in a specific ntry with financing for up to 85 percent ie contract price of Canadian exports. pre-established nature of a line of it is its single most attractive feature. use the borrower, rates, terms and dis- ement procedures are established and oved at the time the line of credit is cluded, subsequent arrangements for purchase of Canadian goods and ices can be finalized quickly and with imal cost. Another positive feature of credit facilities is that, although olished between EDC and a foreign ncial intermediary, it is EDC that urses the funds to the exporter, on a basis.

w to put a line of credit vork for you

vidual transactions approved for ncing under a line of credit are called cations. Following are the principal s involved in a successful allocation er a line of credit:

liminary requirements

ou've learned that EDC has a line of dit in a specific country, you've ap- ached interested buyers, and begun mercial negotiations with them. ou make inquiries of EDC, which explains the general benefits and responsibilities — the documentary process, the exposure fee, etc. — surrounding the line of credit.

- You provide EDC with preliminary documentation: a description of the transaction, a Canadian Content Report, information to support your firm's ability to perform, and if possible, a copy of the Draft Commercial Contract.

Official request; preparing the documentation

- You and the buyer have been structuring the transaction to satifsy the standardized conditions of the line of credit already established by EDC and the foreign financial intermediary (borrower).
- EDC and the borrower approve the commercial transaction from the viewpoint of both commercial and technical viability, whereupon you and the buyer finalize commercial negotiations. It is important to ensure that a formal request for arrangement of an allocation under the line of credit has been made by the borrower to EDC.
- You provide EDC with a copy of the commercial contract.
- EDC negotiates the terms for financing with the borrower, and subsequently seeks the exporter's approval concerning the disbursement (payment) procedures already agreed to by EDC and the borrower.
- Your agreement and required documentation in hand, EDC will generally need: specimen signatures, confirmation of downpayment financing, and a schedule of proposed dates and amounts of advances.

Disbursement; cash payment to exporter

- You fulfill your obligations under the commercial contract, confirm that the downpayment has in fact been received, and provide proof-of-shipment documentation.
- EDC disburses the funds.

In this issue

Make sure your agent is right for the job	2
How to access World Bank projects	3
Interested in a piece of $14 billion?	3
Opportunities in China's coal sector	6
EDC cross-Canada report	8
Complete list of EDC lines of credit	11

311290
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
UNIVERSITY OF TORONTO
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Postes Canada Post
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published 6 times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

Upcoming seminar

A two-day seminar on trading houses, international trade and countertrade will be held January 20-21 at the Algonquin Management Centre of Ottawa.

The seminar will:

- introduce participants to the functions of trading houses in promoting international trade
- explore the mechanics and logistics of international trade
- discuss financing and currencies
- examine the "new" phenomenon of countertrade.

The seminar leader will be William D. Levy, B. Eng., an Ottawa-based consultant in the fields of government liaison and international trade.

The fee for the seminar is $450 and information can be obtained by telephoning (613) 598-4544.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Be certain in selecting the right agent for your firm

"It's imperative to meet the person who will be representing your interests to foreign buyers, because, as far as the buyer is concerned, he *is* your firm. Sure, the person you have in mind for the job may seem ideal, but until you've had that face-to-face meeting, you just can't tell whether he is the right man for your firm. You may have philosophical differences as to approach; he may just look good on paper, proving less than knowledgeable in your area of export; or the chemistry between the two of you may not be there." These are the views most often expressed by an exporter's best friend when looking for a reputable agent: Canada's Trade Commissioners abroad.

In trying to penetrate new markets, or enhance your presence in those where you already export, a good agent can be invaluable. The first step in finding such a person is to contact the Canadian embassy in the country in which you are interested. Should there be no Canadian representative in that country, contact the Department of External Affairs in Ottawa.

Factors to consider

"One of the first things a Trade Commissioner will do when posted abroad is to establish a list of reputable agents, usually by their sector of interest." So says Pierre Pichette, a career Trade Commissioner on exchange with the Export Financing Group at EDC. "We take a commonsense approach: we look for a proven track record; we find out who they are already representing and look for an indication of where their expertise and interests reside; we look for indications as to how well connected they are, either with the industry, the government, the armed forces, etc.; we examine their relationship with manufacturing and trade associations within that country; we try to get information through bankers; and we hunt around for a general feeling as to appropriate compensation for agents."

Another consideration when selecting an agent is that, depending on the country, they need not necessarily operate out of the country to which you hope to export. "In the case of the People's Republic of China," says Tom Macdonald, Manager of the Pacific and North Asia Department at EDC, "many Canadian exporters have representatives or agents operating out of Hong Kong or Singapore, two long-standing centres of trade and commerce in A

Once an exporter has identifi market where potential exists, the effective way to follow up is to vis doing so, you can cultivate the per contacts — within the Canadian emb the sector of interest, and with pote agents — which will make subse steps leading to a successful sale that r easier. Exporters who need assistan this initial marketing of their pro abroad should contact the nearest reg office of the federal Departmen Regional and Industrial Expansion (D and ask about the Program for E Market Development (PEMD). Thi gram can provide assistance to Can exporters who are actively pursuing international markets for their prod

Insurance claims pa during third quarte

Thirty-seven claims, in the amou $1.33 million, were paid by EDC the period covering July 1 to Septe 30. This compares to 40 claims duri same period in 1984, totalling som million.

The 119 claims, worth $6.8 m paid through the first three quart 1985 represent a significant decrease the 146 claims, in the amount of million, paid during the same perio year.

Of the 37 claims paid during the quarter of this year, 20 were attribu default, nine to insolvency, sev transfer, and one was due to political factors. Twenty-four of these clai most of them of small or medium s related to transactions in the United underlining the importance of EDC U.S.A. Commercial Risk (Small Bus Insurance policy. Of the remaining c eight related to the Central Americ Caribbean region, three to W Europe and two to South America.

Commodities on which claims paid were: newsprint, a road paver ber, furniture, ladies' wear, stereo ment, buttons and buckles, colou ments, polyvinyl chloride, hosiery, window shades, and picture clocks.

businessman's guide to the World Bank

ghtly less than a year ago, Canada pened the Office for Liaison with Inter- nal Financing Institutions (OLIFI) in nington, D.C. to help Canadian firms sizes participate more successfully in cts initiated by the World Bank and nter-American Development Bank. *Today* recently contacted Frederick h and Richard Roy at the OLIFI, and her prepared the following report on national financing institutions: How work, and how best to crack this al multi-billion dollar market.

at is the Office for Liaison n International Financing itutions (OLIFI)?

Office for Liaison with International ncing Institutions is the "point man" Canada's World Bank procurement . The Office — at the heart of Inter- nal Financing Institution action, in hington D.C. — is there to assist and ort Canadian exporters from the ning to the end of any World Bank ced project in which they may be interested. The role played by the Office varies according to the needs of the individual exporter. "We tailor make our services to suit the client," says Frederick Marsh, Manager of the Office for Liaison with International Financing Institutions. "For some Canadian exporters — particularly consultants — we assist in identifying projects at an early stage of development. For other exporters — particularly manufacturers — we assist in determining the types of equipment and timing of procurement notices for projects already under construction. This also holds true for those smaller suppliers interested in bidding on equipment and material requirements as they come up for tender from the Executing Agency."

In any case, the Office is there to open doors for serious Canadian firms, firms willing to work hard to get a piece of the action.

What is the World Bank?

The World Bank was established as the International Bank for Reconstruction and Development, or IBRD, in 1945. Its stated purpose is to raise the standard of living in developing countries, which it does by providing affordable capital for improvement projects. Today, the World Bank is made up of the International Bank for Reconstruction and Development and the International Development Association; a third organization, the International Finance Corporation, became an affiliate in 1956.

148 governments are members of the bank, which has approved loans of more than $14.0 billion for projects in developing countries in 1985 alone. The distinguishing factors between the three organs of the World Bank are the way funds are raised, and the repayment conditions on loans made. The International Development

terested in getting a piece of $14 billion?

strong commitment can spell success

uring fiscal year 1985 (July, 1984 to June 30, 1985) the World Bank com- ed over US $14 billion for new pro- in developing countries. The resultant and for all types of equipment, erials and services provides a market is simply too large for any exporter, e or small, to ignore. And yet, this is t Canadian exporters seem to be g. Canada currently captures about percent of business generated by Inter- onal Financing Institutions; this is less the share won by most other countries like Canada, are shareholders in these tutions.

Canada has done well in consulting ser- s procurement, but has been uncom- ive in securing contracts for equipment civil works. One of the biggest blems has been lack of Canadian bids such projects; where Canadian firms e tendered, they have a high level of ess.

Another problem is that Canadian bids etimes ignore the buyer's require- nts; when the project calls for delivery Volkswagen, some Canadian firms e tendered a Cadillac.

This does not suggest, however, that a Canadian firm can expect to win a World Bank project just by bidding. International competition is keen, and success requires a significant commitment in terms of time, human and financial resources, and a well-thought-out strategy for penetrating specific foreign markets.

Opportunities exist for Canadian firms of any size

Although World Bank projects tend to be very large in terms of cost, this does not preclude participation by smaller firms. Projects are very often broken into smaller packages, which can be bid on by any firm. The key is to make contact with the institution which is administering the project in that country, set up a visit, and make your sales pitch directly to that institution. Remember, the World Bank in Washington, D.C. does not choose suppliers; the Executing Agency in the borrowing country does.

For those willing to make the commitment, a number of support facilities are in place. Federal and provincial governments and agencies, trade associations and the Office for Liaison with International Financing Institutions (discussed in the accompanying article) are anxious to provide market and sector intelligence, and in some cases, financial support for the purposes of market development.

Don't miss the bus

It has been estimated that by the year 1990, developing countries will account for some 30 percent of world trade and commerce. Considered alongside the growing need of the Third World for capital investment, and the inhibiting debt situation faced by many developing countries, international financing institutions can expect to play a greater part in this expanding market.

Canadian exporters would be wise to cultivate their contacts in international financial institutions **now**, particularly since these institutions tend to look favourably upon firms with which they have dealt successfully in the past.

Interested in learning more about this possible source of export sales? Read the accompanying article, "A businessman's guide to the World Bank", and consult the "Contact list for international financing institutions" on page 5.

Association is funded largely by its more industrialized members, and lends to less developed countries at no interest, over 50 years, with a ten year grace period. The International Bank for Reconstruction and Development re-lends money it has received for its AAA-rated bonds at variable rates, one-half a percent over borrowing costs, over 20 years, with five years of grace. For its part, the International Finance Corporation — which is geared more toward promoting private sector growth in developing countries — lends at variable terms and conditions, depending on each situation.

"We tailor make our services to suit the client"

The World Bank project cycle

The World Bank tends to focus its attention to projects in the agriculture, energy and transportation sectors, although projects in the education, telecommunications, water supply and sewerage, and industry sectors also receive support. Usually concentrated in Africa, Asia, the Middle East, Latin America and Europe, projects eventually financed by the World Bank go through six stages. Interested exporters should be prepared for the time frames involved in such projects; the project cycle averages to around six years from start to finish.

Preliminary stage

- *Identification:* A specific proposal is suggested by the borrowing country, and is assessed by the World Bank according to that country's own priorities as well as the bank's economic reviews. Elapsed time for this stage: 12 to 24 months.
- *Preparation:* Once identified, a project is further defined in close collaboration between Bank technical staff and the eventual borrowing country. Feasibility studies, which themselves present opportunities for consultants, usually take place at this stage. The preparation of a project is still in the borrowing country's hands, and can take from one to three years.
- *Appraisal:* The Bank staff conducts an in-depth study of the technical, institutional, economic and financial aspects of the project. This will usually last three to six months.
- *Negotiation:* The Bank and the borrower discuss loan conditions and the requirements to implement the project. Following negotiations, the appraisal report goes before the Bank's executive for approval. This phase can last up to two months.

After the loan has been signed

- *Implementation and Supervision:* Implementation is the responsibility of the borrower, according to guidelines agreed to with the Bank. Supervision during the life of the project, according to an agreed-to progress schedule, is the responsibility of the Bank. Depending upon the nature of the project, this stage can last several years.
- *Final Evaluation:* Upon the project's completion, and following the disbursement of funds, the Bank assesses the project against what it set out to achieve. This can take six months.

Procurement

Procurement, or filling an identified requirement for completion of a project, for most projects financed by the World Bank is done through competitive international tenders. Contracts are usually awarded to the most competitive suitable bid.

Exporters offering a service — i.e. consulting, engineering, etc. — should know that, because they will be needed early in the project cycle, their bids should be submitted as soon as a project has been identified. Equipment and construction procurement, on the other hand, will normally allow for more time to prepare bids, since these aspects will be dealt with during the implementation and supervision stage. It is important to provide a bid on what is required and no more; don't get too sophisticated if it is not called for.

When a project is awarded to your firm, the contract is signed with the Executing Agency, or the body within the borrowing country which is overseeing the project. Often, this Executing Agency will also be responsible for disbursing the funds to participants. However, the World Bank must approve both the contract and subsequent disbursements.

How to find out about World Bank projects

Aside from any personal contacts an exporter may have, the best source of information concerning World Bank projects is the tabloid *Development Business.* This twice-monthly United Nations publication features a "Monthly Operational Summary", which indicates all current World Bank and Inter-American Development Bank projects. New projects are added to the list as they are identified, which is usually two years prior to World Bank financing. Once a project of interest has been identified, more detailed information can be obtained from the relevant Bank officers in Washington. "However," s Frederick Marsh, "hints about a n project are best obtained during y travels in borrowing countries. Be inqu tive; if you missed out on one project, as a second phase is planned, its possi content, and the timing. Then, the n time, you may not be too late." (accompanying "Contact list for in national financing institutions" for det concerning publications and contacts

"Hints about a new project are best obtained during you travels in borrowing countries. Be inquisitive."

Following up on an identified project

- Complete your own assessment obtaining as much additional informat as possible from project staff at the Wo Bank. Contact the Office for Liaison w International Financing Institutions guidance or assistance in pointing you the right direction.
- Write the Executing Agency in borrowing country, expressing your inte in qualifying for the project. At the sa time, seek the advice of the Canadian Tr Commissioners posted to the borrow country.
- It is crucial to visit the Executing Age once contact has been made with th Your greatest marketing effort should conducted during this first face-to-f meeting, since that body will be issuing tenders, evaluating the bids and award the contract.
- As well, having someone on your exp marketing team who is fluent in the buy language, can weigh heavily in your fav during negotiations.

Registering for World Bank projects

Contractors and equipment suppliers i rested in a specific project should obt pre-qualification or bidding docume directly from the Executing Agency in borrowing country. Consulting fir while following the same procedure, also register with the World B

:ON Information Centre. Other large
gencies as well as borrowing countries
efer to this data bank to locate consul-
n with the specific capabilities to
blete the task at hand. Registration
's are available directly from the
ld Bank, or can be obtained from the
:e for Liaison with International
ncing Institutions in Washington.
he World Bank also maintains a data
: of individuals with expertise in a
: range of fields: electrical engineers,
ultural specialists, foresters, communi-
ns experts, etc. The Bank can call on
experts for short-term (two to six
:s) study assignments, usually in the
, to supplement its own in-house exper-
Forms for registration of individual
rts can be obtained from the Staffing
sion of the World Bank or the Office
Liaison with International Financing
stutions.

adian Government assistance exporters

he very first stage, when you need
ral information and orientation con-
ing international financing institutions
as the World Bank, you can contact
nearest office of the Department of
ional Industrial Expansion (DRIE) in
province, or the Export Finance
sion of External Affairs in Ottawa.
e specific information can be obtained
specific area desks of the Trade
elopment Divisions of External Affairs.
, Canadian embassies in borrowing
tries provide regular assistance and
w-up in the field.
The support services for exporters have,
ourse, been greatly enhanced with the
ning of the Office for Liaison with
rnational Financing Institutions. It is
e to assist in identifying projects, to
ise you on how best to follow up on the
ect and to familiarize you with the
ous Bank procedures and policies. The
ce works closely with the Canadian
cutive Director at the Bank, with a
v to fully protecting and promoting
adian interest for procurement, and
lving any commercial dispute which
arise.
Exporters interested in penetrating the
rld Bank procurement market are
ouraged to contact any of the following
ple and organizations:

Contact list for international financing institutions

Useful Addresses:

Washington:

Office for Liaison with International Financing Institutions
Canadian Embassy
2450 Massachusetts Ave. N.W.
Washington, D.C. 20008
Tel.: (202) 483-5505 (ext. 335-6-7)

Canadian Executive Director's Office
The World Bank
1818 H Street N.W.
Room D-1321
Washington, D.C. 20433
Tel.: (202) 477-6361

Canadian Executive Director's Office
Inter-American Development Bank
808-17th Street N.W.
Washington, D.C. 20577
Tel.: (202) 634-8053(8056)

Ottawa:

Export Finance and Capital Projects Division (TEF)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 996-7164

Trade Development Divisions:

Africa (GAT),	(613) 990-6591
Middle East (GMT),	(613) 993-7030
East Asia (PET) (China, Korea, Hong Kong, Laos, Cambodia, Vietnam),	(613) 995-7575
South and Southeast Asia (PST)	(613) 996-0910
Pacific (PPT)	(613) 995-1281
Caribbean and Central America (LCT)	(613) 996-6624
South America (LST)	(613) 996-4198
USSR and Eastern Europe (RBT)	(613) 993-4884
Western Europe I (RCT) (Federal Republic of Germany, France, United Kingdom, Italy, Malta),	(613) 995-9401
Western Europe II (RST)	(613) 995-6438

For other development banks, contact:

Asian Development Bank (ADB)
Canadian Embassy
P.O. Box 971
Commercial Centre
Makati, Rizal, Manila
Philippines
Telex: 63676
Answerback: 63676 DOMCAN PN
Cable: Domcan Manila
Tel.: 815-95-36

African Development Bank (AFDB)
Canadian Embassy
01 C.P. 4104
Abidjan 01, Ivory Coast
Telex: 23593
Answerback: DOMCAN ABIDJAN
Cable: Domcan Abidjan
Tel.: 32-20-09

Caribbean Development Bank (CDB)
Canadian High Commission
P.O. Box 404
Bridgetown, Barbados
Telex: 2247
Answerback: 2247 CANADA WB
Cable: Domcan Bridgetown
Tel.: 429-3550

United Nations Development Program (UNDP)
Permanent Mission of Canada to the United Nations
866 United Nations Plaza
Suite 250
New York, New York 10017
Telex: 126 269
Answerback: CANINUN NYK
Cable: Caninun New York City
Tel.: 751-5600

Canadian International Development Agency (CIDA)
Industrial Cooperation Division
Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec K1A 0G4
Tel.: (819) 997-7900

Basic Essential Reference Documents:

World Bank's Monthly Operational Summary (MOS)
c/o Johns Hopkins University Press
Journals Division
Baltimore, Md. 21218
(cost $75 per year)

Development Business
Subscriptions Department, United Nations
P.O. Box 5850, Grand Central Station
New York, New York 10163-5850
(cost $250 per year. This publication includes the World Bank MOS)

World Bank Telephone Directory
Publication Sales Unit
The World Bank
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433
(cost $20 per year for 4 issues)

Inter-American Development Bank News Releases
Press Section of External Relations Office
Inter-American Development Bank
808-17th Street N.W.
Washington, D.C. 20577

Opportunities for exporters; the coal sector in Chin

The "open door" policy of the People's Republic of China to foreign suppliers is only a recent occurence. Under this policy, China is considering importing foreign advanced technology equipment and services to expedite its modernization programs. There are a number of sectors in China for which the door is opening, each one large enough to make it well worth exploring. One of these is in the field of coal production and distribution.

Experience has taught every exporter attempting to penetrate Chinese markets that a top-drawer product, the promise of after-sales service and technology transfer, competitive financing, and patience in strengthening the relationship with their potential Chinese trading partners are the key to success. Considering the advanced state of Canadian mining technology and techniques, the business acumen of Canadian exporters and EDC's $2.0 billion financing facility with the Bank of China, the expanding opportunities for participation in China's coal sector are well worth exploring.

China ranks as one of the world's three largest producers of coal. China, the U.S.S.R. and the U.S.A. each produce over 700 million tons of coal annually, and China has set a target of 1.2 million tons per year by the end of this century. Just to put these figures in perspective, Canada produced 57.4 million tons of coal last year, a figure that is equalled or eclipsed in each of three Chinese provinces: Shanxi, Henan and Hebei. Shanxi Province output is in fact about three times the level of Canadian output.

The importance of coal to domestic energy supply — both in terms of power generation and industry needs — is far greater in China than in most countries. Indeed, almost all coal produced is for domestic consumption. The key player in the coal industry is the Ministry of Coal Industry, whose mines account for about one-half of production. This central government agency — either on its own or with the assistance of other government branches — operates not only mines, but also several equipment factories, training institutes, research bureaus and hospitals.

The remainder of China's coal is tracted from smaller, less sophistic mines, often operated by commune production brigades. Because of their and flexibility, these mines have been to respond to the government's dem for higher output from the coal sector, have become increasingly important.

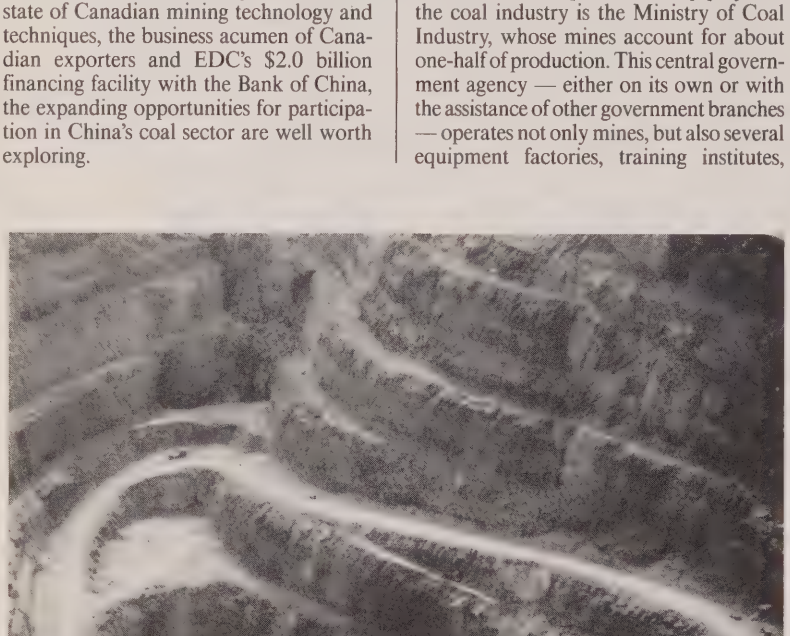
Increased output; spillover eff

The increased coal output China is n ning over the next 15 years may alte shape of coal production in China. Pre ly, most coal is mined underground, ex tion being done largely by the long method. Most of China's mining equipr is suited to this method of extrac However, a number of major open-pit tures are planned in Shanxi Province Inner Mongolia, and opportunities for eign manufacturers of open-pit equipr are developing.

A spillover from this new coal pro tion should be experienced in the tr portation sector. Upwards of two-thir China's total coal output is transporte rail, and these new coal projects sh lead to significant capital spending on facilities, ports and, possibly, sl pipelines. Even in the underground mi sector, where China is increasingly sufficient, equipment sales can be mad a wide variety of extraction machiner well as other items such as gas detec and safety-related hardware.

EDC's $2.0 billion credit faci in place

The main facility through which E finances Canadian exports to China i General Financing Protocol, signed the Bank of China in 1984. In the am of $2.0 billion, the General Financing tocol allows for considerable flexib EDC can make direct loans to the Ban China and/or purchase promissory n issued by a Chinese buyer and guaran by the Bank of China for the purcha goods and services by Chinese buyers to 85 percent of the contract price ma financed, in Canadian or U.S. dollar any other currency acceptable to the E of China and EDC. In addition to General Financing Protocol, EDC h number of regional multi-country lin credit agreements — each valued at U 10.0 million — which can be use finance small- or medium-sized Cana sales to China. (Consult "Lines of cre page 11, for details.)



rcking the China market; our homework

Chinese market is highly competitive. ditional trading partners are uniformly ssive, and the Chinese themselves are vledgeable buyers. Canadian suppliers ld ensure that their proposals include petitive pricing, proven technology, pt delivery and responsive after-sale ce.

hinese buyers have indicated that they letect the inexperienced suppliers who to include too many contingencies, by making their proposals uncompeti- If possible, Canadian suppliers should China, and familiarize themselves both the sector of interest and the ness practices associated with that r. Otherwise, an interested exporter wish to secure a reputable agent, (see 2 on selecting agents), someone who miliar with the sector of interest.

he large scale of coal sector activity in a translates into considerable demand quipment. Although much of it is pro- d domestically, foreign manufacturers not excluded from participation. Cana- exporters can be confident that EDC ady with a broad range of services gned to increase the chances of success hina's expanding and diversifying coal ing industry.

EDC's Market and Economic Analysis ision recently prepared an extensive y of the coal sector in China. This y is available upon request. For a copy, se contact the Editor, *EDC Today.*

ontact list for

ina

ort Development Corporation
. Box 655
O'Connor Street
awa, Ontario
P 5T9
: (613) 598-2500
n Macdonald, Manager
ific & North Asia Department

partment of External Affairs
Sussex Drive
awa, Ontario
A 0G2
yne Robinson, Deputy Director
st Asia Trade Development Division
.: (613) 992-6129
rolyn Buchan, Desk Officer for China and Hong Kong
.: (613) 995-8744

Canadian International Development Agency
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4
Industrial Cooperation Division
Robert Hamilton, Program Manager
Pacific, Asia, and China
Tel.: (819) 997-0561

Canada-China Trade Council
Suite 805
199 Bay Street
Toronto, Ontario
M5J 1L4
Tel.: (416) 364-8321
Michael H. Cochrane, Vice-Chairman

Canadian Embassy in the People's Republic of China
10 San Li Tun Road
Chao Yang District
Beijing, People's Republic of China
Telex: 22717 CANAD CN
Tel.: 521475
R.V. Gorham, Ambassador
H.S. Hay, Minister-Counsellor (Commercial)

Office of the Commission for Canada in Hong Kong
P.O. Box 20264
Hennessy Road Post Office
Hong Kong
Cable: DOMCAN HONG KONG
Telex: 73391 DOMCA HX
Tel.: 5-282222
E.I.M. Lipman, First Secretary (Commercial)

The Embassy of the People's Republic of China
515 St. Patrick Street
Ottawa, Ontario
K1N 5H3
Tel.: (613) 234-2718
Yu Zhan, Ambassador
Cao Yunzhang, Counsellor (Commercial)
Chen Kequiang, First Secretary (Commercial)

Commerce Section
Chinese Consulate
3380 Granville Street
Vancouver, British Columbia
V6H 3K3
Tel.: (604) 736-6784



EDC cross-Canada report



Ralph Richardson Assistant Vice-President, British Columbia and Yukon Regional Office

A significant change in the structure of the Western Regional Office took place on July 1, 1985. With the formation of the Prairie and Northern Regional Office, we on the west coast are now able to concentrate our services to the needs of exporters in British Columbia and the Yukon.

The principal demand for EDC services in our region emanates from exporters of commodities — short-term business — utilizing the Short-Term Insurance programs. The mix of commodities is heavily oriented towards forestry products and most of the B.C. major producers in this line insure with EDC. Consequently, EDC's insurance volume is reflective of the activity of these exporters. Lumber exporters are facing strong off-shore competition which affects the volume of sales and profit margins. Pulp producers are facing similar problems, although there has been, and continues to be, a good demand for paper products. The result is that the integrated companies — those that produce lumber and also possess the manufacturing facilities to process the lumber or chips to produce pulp and paper — can respond to market demand, and therefore are least affected in their overall operations by changes in demand.

Business insured by EDC in the past twelve months is slightly ahead of the preceding twelve months mainly because forestry product exporters have maintained their market share.

The year 1986 will be an interesting one. Some of our existing clients feel their exports will increase, others that they will be maintained. The British Columbia and Yukon Regional Office feels that there will be a slight increase overall, which should be enhanced by the business generated from the new U.S. facilities EDC has to offer. These services, tailored specifically to the U.S., will better suit the needs of exporters dealing in that market.

In regards to EDC's other programmes, exporter focus will continue to be on the Pacific Rim as it is Canada's largest trading area and the fastest growing economic area in the world. Expo '86 and the opening of the World Trade Centre in Vancouver will accentuate the Pacific Rim focus.



Jim Siddon Assistant Vice-President, Prairie and Northern Regional Office

With EDC's expanded presence in the Prairies and Territories — the addition of myself, and a manager responsible for Saskatchewan and Manitoba — has come a deeper awareness that people are not exclusively occupied with traditional roles in primary industries such as agriculture. Manufacturing continues to be of increasing importance to Western Canadian economies, and with this expansion we are seeing a greater emphasis on exports.

For instance, EDC along with the federal Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) and the provincial Economic and Trade Offices, have been most encouraged by the positive response to export-oriented seminars being given across our region; one recent seminar held in Saskatoon was attended by over one hundred existing or potential western exporters.

Notwithstanding the negative impact that poor weather has had on the agriculture sector in some areas of our region, the agricultural community has expressed interest and support for EDC's new Short Term Bulk Agriculture Credits Insurance program. Exporters, and by implication, producers of grains, oilseeds, cereals and a host of other agricultural commodities, are also keeping a close eye on the continuing efforts of EDC's Agricultural Commodities Task Force to bolster export-support services for their products.



John Hutchison Assistant Vice-President, Ontario Regional Office

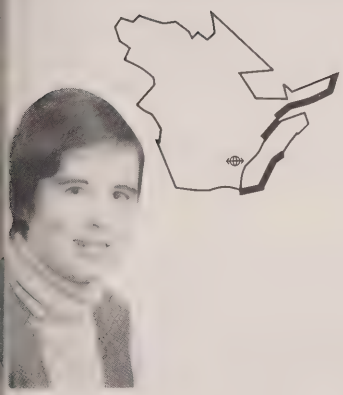
Ontario exports continue to be domin by sales to the United States, with ove percent of all foreign sales by Ontario f ending up south of the border (and clo half of this related to the automo sector). This heavy weighting of U. sales has added particular importanc the introduction of EDC's new U. Commercial Risk Policies. The new S Business Policy has already met wit enthusiastic response from Ontario's s business sector, which is characterized large number of owner/manager operat

With the U.S.A. representing such important market for Ontario firms, a n ber of factors in the U.S.A. will have a impact on Ontario's export sector in coming months. Foremost among t are the strength of the U.S.A. dollar v vis its Canadian counterpart (and o world currencies) and the strength of U.S. economy. However, the main are interest for Ontario exporters eyeing U.S.A. is the question of continued ma access in light of the wave of protecti bills now before Congress, and the coming trade negotiations between Ca and the U.S. While there has been a l discussion on free trade within the Ont business community, no consensus has emerged on the subject.

Looking at specific industry conditi weakness in world mineral markets tinues to have a double impact on Ont exporters with both producers of prim products and equipment manufactu facing increasing competition and stag demand.

On a corporate level, Ontario Regi Office personnel have been heavily volved in a variety of speaking eng ments, promoting EDC's new service well as Canada Export Trade Month. welcome these engagements as they h allowed EDC staff to meet a large num of exporters face-to-face and to ob valuable information from those pe most directly involved with for markets.





)nyse Mackey,
sistant Vice-President,
ebec Regional Office

5 has seen numerous and diverse ebec companies successfully involving nselves in export ventures. And EDC's ebec Regional Office has participated y in this activity, supporting transactions xcess of even our most optimistic jections. Those Quebec companies that e exported with the help of EDC's ices have had their sales increase ificantly. In addition, several banks e reformulated their policies on inter- ional financing and, with the assistance DC, supported a larger number of trans- ions.

The partial decentralizing of EDC's ort financing delivery process — which ws regional office staff to initiate and inister certain export financing duties addition to their traditional export rance functions — is a proven success. expect that this will undoubtedly con- ute to bringing EDC closer to Quebec's orters, and boost sales of the province's ducts.

Prospects for 1986 appear at least as good as the fortunes of 1985. The reaction to the U.S.A. Commercial Risk (Small Business), U.S.A. Commercial Risk (Deductible) and Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance — all recently introduced by EDC — has been very promising. The Quebec Regional Office will continue to focus both our new and our traditional services on companies offering the greatest potential for export growth. No company is too large or too small to benefit, provided it can show that it is on its way to making a permanent place for itself in the colourful but demanding world of international trade.



Peter Kavanagh,
Assistant Vice-President,
Atlantic Regional Office

This has been an eventful year for the Atlantic Regional Office and Atlantic exporters alike. The office was augmented in September, and now has senior representation equal to that in each of the other four regional offices. EDC moved its monthly Board of Directors' meeting out of Ottawa to Halifax, where a number of exporter-oriented sessions took place.

The President, Sylvain Cloutier, hosted a reception which was attended by the Honourable Alan R. Abraham, Lt. Governor of Nova Scotia, scores of exporters from the four provinces which comprise the region, members of the financial community, and senior officials of the provincial and federal governments. The Nova Scotia Chapter of the Canadian Export Association hosted a lunch earlier in the same day. Functions such as these provide an excellent opportunity for the region's exporters and business community in general, to air their views, concerns and interests with the Directors and senior management of EDC. Mr. Cloutier also chose Halifax to detail the Corporation's two new insurance services for exports to the United States, and the new Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance Policy.

The region's main concern in the future will be to continue to deliver EDC's services to exporters in all parts of the four provinces, and to provide timely advice and assistance on their insurance and financing problems. The distances involved, and the weather conditions we sometimes face, mean that we are unable to be physically present in every centre as often as we would like. Our aim is to visit every area at least once in each quarter.

Congratulations are extended to Polymer International (N.S.) Ltd., a longtime EDC policyholder, and Process Technology Ltd., on their Canada Export Awards, our country's highest export distinction. We look forward to similar successes and increased exports in 1986, not only from the region's traditional sector but also from the companies whose expertise, technology and services have developed in the offshore industry over the past few years.

New lines of credit

EDC presently holds 27 credit facilities, covering virtually every geographical region of the globe. There have been developments on six fronts since *EDC Today* last published the complete list of lines of credit in August of this year.

• Deutsche Aussenhandelsbank of East Berlin and EDC have increased their existing line of credit agreement to Cdn$ 25 million, in anticipation of increased sales of Canadian goods and services to the **German Democratic Republic** (G.D.R.). This enhanced line of credit is seen as visible support for the recently strengthened trade relations between Canada and G.D.R., which culminated in the signing of a trade agreement in 1984. The energy, chemical, metallurgy, agricultural processing and transportation sectors are among the areas targeted for high growth by G.D.R., areas of opportunity for Canadian exporters.

• Canadian exporters competing for sales of capital goods and services to **Algeria** may find support in the recently renewed line of credit valued at $366.5 million. EDC and the Banque Algérienne de Développement had cooperated successfully in the past; since the last line of credit was signed with the bank in 1984, EDC has supported 15 export sales totalling $176 million. Canadian exporters should explore opportunities in the construction and service industries.

• EDC and the Kansallis-Osake-Pankki (KOP) of **Finland** recently entered into a US$ 10 million supplier credit protocol, aimed at strengthening the position of Canadian firms seeking to export to that country. Under a supplier credit protocol, EDC purchases from the Canadian exporter the promissory notes he has received as payment for the sale, provided the notes have been guaranteed by a pre-approved bank — in this case, the KOP. This is an attractive feature for the Canadian exporter; essentially, the transaction is treated as a cash sale, since EDC pays the exporter the contract price, and then collects the amount of the promis note from the bank at an agreed fi date.

• The Magyar Nemzeti Bank, the nati bank of **Hungary** and EDC recentl newed a line of credit agreement ir amount of US$ 10 million. The en steel, aluminium, chemical and pha ceutical industries, as well as expor agricultural commodities and pr opportunities for Canadian firms.

• The **Republic of Tunisia** and E recently renewed a line of credit e lished in 1982. In the amount of US$ 5 million, the line of credit — held by Ministry of Planning of Tunisia – expected to assist small- and medium- export sales. The energy, mining, pulp paper, hydraulic and transportation in tries hold promise for Canadian firms.

• In anticipation of a surge of expo **Mexico**, EDC recently renewed two lines of credit, for a total of US$ 30 m

EDC lines of credit; a history of success

• EDC and Mexico established the first line of credit in 1969, in the amount of $5.0 million
• EDC now holds 27 lines of credit, covering 50 countries. (Including multi-country regional lines of credit.)
• Since 1980, 294 export transactions, totalling $1.26 billion, have been supported through EDC lines of credit.
• Of 107 transactions financed by EDC in 1984, 72 were allocations under lines of credit. Total dollar volume was $230.9 million, or 20.6 percent of total signing volume.



Enthusiastic response to new EDC insurance services

To judge from the number of inquiries and applications received, as well as policies issued, EDC's new insurance services are proving quite successful.

The greatest activity to date has surrounded the U.S.A. Commercial Risk (Small Business) program, which provides exporting firms with annual sales of under $5.0 million with a simplified, quick and responsive insurance policy. To date, some 46 firms have contacted EDC, and 20 policies have been issued.

The second insurance service for exports south of the border, the U.S.A. Commercial Risk (Deductible) program, has also been well received. Seven larger Canadian exporters looking for a policy with the lower premium rates associated with a deductible, as well as a higher discretionary limit, have approached EDC since the program's introduction on October 1.

Interest in the Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance program, which provides extended credit terms, q turnaround time and lower premiun exporters of a wide assortment of agricultural commodities, has been er siastic as well. The new departi formed at EDC to process only agricul policies has been kept busy with nume inquiries and applications.

EDC's revamped Consortium insur which protects individual members export consortium from the non-perf ance of a partner, has also been received. Although no policies have issued to this point — due to the plexity and time involved in setting consortium — inquiries have been n rous and positive.

Firms interested in learning more a these insurance services are urge contact the EDC regional office ne them. (See "Contact List for Expor page 14.)

hancing support for Canadian exports The two government institutions with h lines of credit have been renewed the Comision Federal de Electricidad J$ 15 million) and the Banco Nacional Comercio Exterior S.N.C., (US$ 15 on).

Mexico has approved of a number of projects in industrial sectors where Canada has a proven capability. The communication, transportation, electrification, forest products and agricultural sectors are among those areas where a strong emphasis has been placed, and where opportunities for exports exist.

For further information concerning any EDC line of credit, contact the Area Manager for the geographical region involved (EDC Contact List for Exporters, page 14).

omplete listing of lines of credit

ITRY & OWER AND/OR ANTOR	1) FUNDS AVAILABLE 2) CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS[1]	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
L RIA aue Algérienne veloppement	1) Can. $366,500,000 2) July 15/86 3) long	H. Souquieres Manager North & West Africa	S. Allat Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		general purpose
AEROON d Republic of roon try of Economy Plan	1) US$ 21,907,510 2) Nov. 26/85 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	It is anticipated that a new facility for US $100 million with a multi-currency option will be finalized shortly General purpose, may be used in parallel with a $50 million CIDA line of credit
HOSLOVAKIA oslovenska odni Banka, A.S.	1) US$ 19,672,750 2) Feb. 28/87 3) Up to eight years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Jan Silva Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S Na Prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Tel.: 2205-51 Telex: 122489		general purpose
MARK nhagen elsbank A/S	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/85 3) 2, 3, or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Kurt Estrup Madsen Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark		supplier credit protocol agreement[2]
AND allis-Osake- ki	1) US$ 10 million 2) Aug. 28/87 3) Up to 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Knut Lindstrom Area Manager International Banking Division Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finland		supplier credit protocol agreement[2]
NCE it Lyonnais	1) US$ 6 125,984 2) Dec.31/86 3) Up to 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France	Serge Masse Vice-President Crédit Lyonnais Canada 2000 Mansfield St Montreal, Quebec, H3A 3A6 Tel.: (514) 288-4848	supplier credit protocol agreement[2]
MAN DEMOCRATIC UBLIC tsche senhandelsbank,	1) Can.$ 20,879,200 2) Dec. 1/86 3) 5 or 8 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations, Deutsche Aussenhandelsbank, A.G Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G D R Telex 114411		general purpose
NG KONG dley/Hong Kong and nghai Banking poration	1) US$ 10 million 2) Dec. 2/85 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia or S. Healy Manager, South Asia	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Telex 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Tel: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa

HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 10 million 2) Aug. 1/87 3) Up to 7 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Deputy General Manager 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKOH		general purpose
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 2,670,475 2) Dec. 14/85 3) 3, 5, or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel Tel.: (03) 628111	D. Zegen, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575, 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	suitable for small and medium-size transactions
ISRAEL Bank Leumi le-Israel	1) US$ 3,539,117 2) June 14/86 3) 3, 5 or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Liliane Granierer Internationl Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632600	Mordechay Gefen, Chief Representative Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1 Westmount Square Montreal, Quebec, H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	suitable for small and medium-size transactions
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 2,738,268 2) June 14/86 3) 3, 5 or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 629438	Samuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Suite 2840, South Tower Toronto, Ontario M5J 2J4 Tel.: (416) 947-0510	suitable for small and medium-size transactions
ITALY Banca Nazionale Del Lavoro	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/85 3) 2, 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Giovanni Signore Area Manager, North America Banca Nazionale Del Lavoro Via V. Veneto 56 00187 Rome Italy	Giovanni Bastreri Chief Executive Officer Banca Nazionale Del Lavoro 1 First Canadian Place Suite 6965 Toronto, Ontario M5X 1E1	supplier credit protocol agreement[2]
MALAYSIA Government of Malaysia	1) Can.$ 23,988,921 2) Nov. 8/86 3) 3, 5, 8 or 10 years	S. Healy Manager South Asia	Encik Yahya Yaacob Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-006 Telex: MA8430242		This is a buyer credit protocol[3]
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior	1) US$ 15 million 2) Nov. 15, 1987 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Lic. Sergio Contreras P. Director of International Affairs Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. Camino de Santa Theresa No. 1679 Jardines del Pedregal 01900 Mexico, D.F. Telex: 1764395 BNCEME Tel.: (905) 652-6708		suitable for small and medium-size export contracts
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 15 million 2) Nov. 15/87 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14 Piso Col. Cuauhtemoc 06598 Mexico, D.F. Telex: 1772641 CFENME Tel.: (905) 553-6559		suitable for small and medium-size export contracts
OMAN Various buyers	1) US$ 5 million 2) May 29/87 3) 3, 5 or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	M. Sadiq Dar General Manager National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi, Sultanate of Oman Telex: 3281 NBO ON		supplier credit protocol agreement[2]
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China	1) US$ 1,996,508,450 2) Oct. 1/88 3) up to 10 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	Qian Zhenlin Acting General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN		This general financing protocol allo EDC to make direct loans to the B of China and/or purchase promisso notes issued by a Chinese buyer an guaranteed by the Bank of China.
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) US$ 4,702,500 2) Dec. 31/85 3) 2, 3, 5, or 7 years	J. Balint Manager Western Europe	Joao Efteves-da Silva, Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbon Portugal		supplier credit protocol agreement[2]

M VIA rian Bank for n Trade	1) Can.$ 10 million 2) June 17/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Dan Pascariu International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235		general purpose
V PORE to Dominion (East Asia) d	1) US$ 10 million 2) Oct. 5/85 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager, South Asia or T. Macdonald Manager, Pacific & North Asia	C. Carlson Managing Director Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	P. Gallant Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 982-8864	This is a multi-country line of credit, which will likely be re-established
V EN inaviska da Banken	1) US$ 10 million 2) March 1/86 3) 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Jan Ewetz, Area Manager Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm Sweden Telex: 11000 ESSEBH S		general purpose, single country line of credit
V EN eka Handelsbanken	1) US$ 10 million 2) May 18/86 3) 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Ingvar Lindell, Manager Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm Sweden Telex: 11090 HANDST S Attn: Foreign Credits Dept./UKR6777		general purpose, single country line of credit
AND kok Bank Limited	1) US$ 10 million 2) Aug. 31/86 3) 3, 5, or 7 years	S. Healy Manager South Asia	Charoen Chinalai Senior Vice-President International Banking Division I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95 BMC Bangkok 10000 Thailand Telex: TH82670 or TH82638 Cable: BANKOKBANK Tel. 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 U.S.A. Tel.: (212) 422-8200 Telex: 666297; 421813; 129255	general purpose, single country line of credit
SIA plic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) May 10/87 3) medium to long	H. Souquières Manager North & West Africa	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		general purpose; may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit
ED KINGDOM of Montreal	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/85 3) 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director or B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country supplier credit protocol agreement[1,2]. Countries covered are Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia
ED KINGDOM Canadian ncial Services .) Ltd.	1) US$ 10 million 2) Jan. 10/86 3) medium to long	J. Balint Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director or B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country line of credit Countries include Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia

nedium: 7 years or less
ong: more than 7 years
A supplier credit protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Candian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.
A buyer credit protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, accepting the guarantee of the foreign financial institution in support of loan agreements between EDC and foreign buyers.

Contact List for Exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretar

Export Financing Group

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION

PETER FORAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT

THANH TRAN
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT

BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION

DON CURTIS
Assistant Vice-President

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT

BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT

ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION

IAN GILLESPIE
Assistant Vice-President

EASTERN EUROPE DEPARTMENT

TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT

JOHN BALINT
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION

BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT

TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT

SARA HEALY
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION

MIKE McLEAN
Assistant Vice-President

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT

HENRI SOUQUIÈRES
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT

ROLF BRUSSE
Manager

Export Insurance Group

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION

RON DOYLE
Assistant Vice-President

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION

KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION

RON LANE
Assistant Vice-President

VANCOUVER

BRITISH COLUMBIA & YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030,
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

IAN MILLER
Manager, Client Services Department

CALGARY

PRAIRIE AND NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
Assistant Vice-President

RICHARD McCORKINDALE
District Manager, Alberta

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager, Saskatchewan & Manitoba

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

JIM CURLEY
Manager, Client Services Department

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724,
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

GERRY BOURBONNAIS
Manager, Client Services Department

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-269

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

MARTIN BAKKER
Premier vice-président
Financement à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services
juridiques

Groupe du Financement à l'exportation

BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

THANH TRAN
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

DON CURTIS
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

IAN GILLESPIE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD

TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

MIKE McLEAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

ROLF BRUSSE
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME

RON DOYLE
Vice-président adjoint

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DE L'ANALYSE D CRÉDIT À COURT TERME

RON LANE
Vice-président adjoint

VANCOUVER

RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

IAN MILLER
Directeur
Services aux clients

CALGARY

RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

JIM SIDDON
Vice-président adjoint

RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district (Alberta)

RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district (Saskatchewan et Manitoba)

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale

JIM CURLEY
Directeur
Services aux clients

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale

GERRY BOURBONNAIS
Directeur
Services aux clients

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

CONNLA WOOD
Directeur

JMANIE ique roumaine du mmerce extérieur	1) 10 000 000 $ CAN 2) 17 juin 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Dan Pascariu Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Telex: 011235		Portée générale.
YAUME-UNI que de Montréal	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1985 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général, ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél.: (416) 867-6410	Protocole de crédit fournisseur(2) pour les pays suivants: Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
YAUME-UNI t Canadian ancial Services K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 10 janv. 1986 3) de moyen à long terme	J. Balint Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général, ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél.: (416) 867-6410	Ligne de crédit pour les pays suivants: Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
IGAPOUR onto Dominion uth East Asia) ited	1) 10 000 000 $ US 2) 5 oct. 1985 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	C. Carlson Directeur général Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapour Télex: RS20086	P. Gallant Directeur général adjoint Groupe des Affaires internationales Banque Toronto-Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél.: (416) 982-8864	Cette ligne de crédit aménagée pour plusieurs pays sera probablement rétablie
ÈDE que Skandinaviska kilda	1) 10 000 000 $ US 2) 1er mars 1986 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jan Ewetz, Directeur Banque Skandinaviska Enskilda S-106 40, Stockholm, Suède Telex: 11000 ESSEBH S		Portée générale. Ligne de crédit aménagée pour un seul pays.
ÈDE enska ndelsbanken	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mai 1986 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Ingvar Lindell Directeur Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Suède Télex: 11090 HANDST S Attn.: Foreign Credits Dept./UKR6777		Portée générale. Ligne de crédit aménagée pour un seul pays.
HÉCOSLOVAQUIE skoslovenska chodni nka, A.S.	1) 19 672 750 $ US 2) 28 février 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Jan Sliva Directeur COB Na Prikope 14 11520 Prague Tchécoslovaquie Tél.: 2205-51 Télex: 122489		Portée générale.
AÏLANDE ngkok Bank Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 31 août 1986 3) 3, 5, ou 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Charoen Chinalai Premier vice-président Division internationale I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95 BMC Bangkok 10000 Thaïlande Télex: TH82670 ou TH82638 Câble: BANKOKBANK Tél.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 États-Unis Tél.: (212) 422-8200 Télex. 666297, 421813; 129255	Portée générale. Ligne de crédit aménagée pour un seul pays.
NISIE publique de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) 10 mai 1987 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 20 000 000 $ conclue avec l'ACDI.

à moyen terme: 7 ans ou moins
à long terme: plus de 7 ans
) Un protocole de crédit fournisseur est un document émis et autorisé par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'institution financière ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'institution financière les approuverait
) Un protocole de crédit acheteur est un document émis et accepté par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'acceptation de la garantie de l'institution financière à l'étranger à l'appui de conventions de prêt entre la SEE et les acheteurs étrangers.

ISRAËL Bank Hapoalim B.M.	1) 2 670 475 $ US 2) 14 déc. 1985 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israël Tél.: (03) 628111	D. Zegen Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Bureau 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 Tél.: (416) 362-1441	Pour les petites et moyennes opérations
ISRAËL Banque Leumi le-Israel B.M.	1) 3 539 117 $ US 2) 14 juin 1986 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israël Tél.: (03) 632600	Mordechay Gefen, Représentant en chef Bank Leumi le-Israel B.M. 1, Westmount Square Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tél.: (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAEL Banque United Mizrahi Ltd.	1) 2 738 268 $ US 2) 14 juin 1986 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international Banque United Mizrahi Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, 61002, Israël Tél.: (03) 629438	Samuel Messenberg Représentant au Canada Banque United Mizrahi Ltd. Bureau 2840, Tour sud Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J4 Tél.: (416) 947-0510	Pour les petites et moyennes opérations.
ITALIE Banca Nazionale Del Lavoro	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1985 3) 2, 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Giovanni Signore Directeur régional, Amérique du Nord Banca Nazionale Del Lavoro Via V. Veneto, 56 00187 Rome, Italie	Giovanni Bastreri Chef de la direction Banca Nazionale Del Lavoro 1, First Canadian Place Bureau 6965 Toronto (Ontario) M5X 1E1	Protocole de crédit fournisseur.[2]
MALAISIE Gouvernement de la Malaisie	1) 23 988 921 $ CAN 2) 8 nov. 1986 3) 3, 5, 8 ou 10 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Encik Yahya Yaacob Secrétaire adjoint Division des finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél.: 946-066 Télex: MA8430242		Protocole de crédit acheteur[3]; fonds disponibles pour du financement
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior	1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Sergio Contreras P. Directeur des opérations internationales Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. Camino de Santa Theresa nº 1679 Jardines del Pedregal 01900 Mexico D.F. Télex 1764395 BNCEME Tél.: (905) 652-6708		Pour les petites et moyennes opérations.
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad	1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Comision Federal de Electricidad Rodano 14 Piso Col. Cuauhtemoc 06598 Mexico, D.F. Télex. 1772641 CFENME Tél.: (905) 553-6559		Pour les petites et moyennes opérations.
OMAN Divers acheteurs	1) 5 000 000 $ US 2) 29 mai 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	M. Sadiq Dar Directeur général Banque nationale d'Oman P.O. Box 3751 Ruwi, Sultanat d'Oman		Protocole de crédit fournisseur.[2]
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) 4 702 500 $ US 2) 31 déc. 1985 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Joao Efteves-da Silva Directeur principal Division internationale Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbonne Portugal		Protocole de crédit fournisseur.[2]
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) 20 879 200 $ Can. 2) 1er déc. 1986 3) 5 ou 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex 114411		Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE	1) 1 996 508 450 $ US 2) 1er oct. 1988 3) jusqu'a 10 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Qian Zhenlin Directeur général Second Credit Dept. Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin, République populaire de Chine Télex: 22254 BCHO CN		Ce protocole de financement général permet à la SEE d'accorder des prêts directement à la Banque de Chine ou d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de Chine.

nergie, des mines, des pâtes et papiers, e l'hydraulique et du transport sont les us prometteuses pour les entreprises portatrices canadiennes.

En prévision d'une reprise des exporta- ons vers le **Mexique**, la SEE vient de nouveler deux lignes de crédit, pour ppuyer des opérations canadiennes à xportation d'une valeur de 30 millions dollars américains. La SEE a renouvelé deux lignes de crédit avec les établissements financiers suivants : la Comision Federal de Electricidad (15 millions de dollars américains) et la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (15 millions de dollars américains).

Le Mexique a approuvé plusieurs projets dans des secteurs industriels où le Canada a démontré son savoir-faire. Les communications, le transport, l'électricité, les produits forestiers et l'agriculture figurent au nombre des secteurs prioritaires, offrant le plus de possibilités aux exportateurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur les lignes de crédit de la SEE, veuillez communiquer avec le directeur de la région concernée. (Lignes de crédit de la SEE, page 11).

Liste complète des lignes de crédit

YS ET PRUNTEUR GARANT	1) FONDS DISPONIBLES 2) DATE LIMITE 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT(*)	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
GÉRIE nque Algérienne Développement	1) 366 500 000 $ CAN. 2) 15 juillet 1986 3) à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	S. Alilat Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble « Joly » 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		Portée générale.
MEROUN ublique-Unie du meroun nistère de conomie et Plan	1) 21 907 510 $ US 2) 26 nov. 1985 3) de moyen à long terme	H. Souquières Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Un nouveau mécanisme de 100 millions de dollars américains avec option de financement en plusieurs devises devrait être aménagé sous peu. Portée générale, peut être utilisé en parallèle avec une ligne de crédit de 50 millions de dollars de l'ACDI.
NEMARK penhagen ndelsbank A/S	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1985 3) 2, 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Kurt Estrup Madsen Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhague K. Danemark		Protocole de crédit fournisseur(2)
LANDE nsallis-Osake- nkki	1) 10 000 000 $ US 2) 28 août 1987 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Knut Lindstrom Directeur régional Division des opérations internationales Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finlande		Protocole de crédit fournisseur.(2)
NCE dit Lyonnais	1) 6 125 984 $ US 2) 31 déc. 1986 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France	M. Serge Masse Vice-président Crédit Lyonnais Canada 2000, rue Mansfield Montréal (Québec) H3A 3A6 Tél.: (514) 288-4848	Protocole de crédit fournisseur.(2)
NG KONG rdley/Hong Kong Shanghai Banking poration	1) 10 000 000 $ US 2) 2 déc. 1985 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord ou S. Healy Directrice Asie du Sud	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Télex: 75440 WRDLY HX	M. J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) V6C 1L3 Tél.: (604) 683-5811	Ligne de crédit aménagée pour plusieurs pays: Birmanie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Samoa-Occidental, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
NGRIE que Magyar nzeti	1) 10 000 000 $ US 2) 1er août 1987 3) jusqu'à 7 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Directeur général adjoint 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie Télex: 226321 BANKOH		Portée générale.

Nouvelles lignes de crédit

Aujourd'hui, la SEE dispose de 27 mécanismes de crédit qui rejoignent presque toutes les régions du monde. Depuis qu'*Actualités de la SEE* a publié sa dernière liste de lignes de crédit, dans le numéro d'août dernier, il y a six faits nouveaux à signaler.

• La ligne de crédit conclue entre la Deutsche Aussenhandelsbank de Berlin-Est et la SEE a été portée à 25 millions de dollars canadiens, en prévision d'une augmentation des ventes de biens et services canadiens destinés à la **République démocratique allemande** (RDA). Cette initiative est une manifestation tangible de l'épanouissement des relations commerciales entre le Canada et la RDA, qui s'est concrétisé par la signature d'un accord commercial en 1984. L'énergie, les produits chimiques, la métallurgie, le conditionnement des produits agricoles et le transport sont des secteurs que la RDA a identifiés comme fort prometteurs et qui, par conséquent, offrent de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens.

• Les exportateurs canadiens intéressés par des ventes de biens d'équipement et de services en **Algérie** pourront mieux contrer la concurrence étrangère grâce au renouvellement récent d'une ligne de crédit de 366,5 millions de dollars canadiens entre la SEE et la Banque Algérienne de Développement. La collaboration entre ces deux organismes a été très fructueuse par le passé. Depuis la signature de la ligne de crédit précédente, en 1984, la SEE a appuyé 15 ventes à l'exportation d'une valeur globale de 176 millions de dollars canadiens. Le nouveau plan quinquennal de l'Algérie offre de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens dans les secteurs de l'agriculture, de l'hydraulique, du transport, du logement, des hydrocarbures, des communications, de l'éducation et de la santé.

• La SEE et la Kansallis-Osake-Pankki (KOP), de **Finlande**, viennent de signer un protocole de crédit fournisseur de 10 millions de dollars américains en vue de renforcer la position concurrentielle des entreprises canadiennes désireuses d'exporter vers ce pays. Aux termes de ce protocole, la SEE achète à l'exportat canadien les billets à ordre qu'il reçoit paiement de la vente, pourvu que billets aient été garantis par une ban approuvée d'avance, soit, en l'occurer la KOP. Ce mécanisme est un serv particulièrement intéressant pour l'expo teur canadien, puisque l'opération est c sidérée comme une vente au comptant SEE verse à l'exportateur le prix stip dans le contrat et perçoit ensuite montant des billets à ordre de la banqu une date convenue.

• La Magyar Nemzeti Bank, la ban centrale de **Hongrie**, et la SEE ont ren velé dernièrement une ligne de crédit 10 millions de dollars américains. L'éner l'acier, l'aluminium, les industries chimi et pharmaceutique et les produits agric offrent plusieurs débouchés aux expo teurs canadiens.

• La République de **Tunisie**, par l'en mise du ministère du Plan, et la SEE renouvelé récemment une ligne de cr qui avait été instituée en 1982. D montant de 59,35 millions de dol

Historique des lignes de crédit de la SEE

• En 1969, la SEE et le Mexique concluent une première ligne de crédit de 5 millions de dollars.

• La SEE a actuellement 27 lignes de crédit visant 50 pays (certaines lignes de crédit intéressent plusieurs pays d'une même région).

• Depuis 1980, les lignes de crédit de la SEE ont permis de financer 294 opérations d'exportation totalisant 1,26 milliard de dollars.

• Des 107 opérations que la SEE a financées en 1984, 72 étaient des affectations pour un montant global de 230,9 millions de dollars, soit 20,6 pour 100 de ses activités de financement.



Accueil enthousiaste aux nouveaux services d'assurances de la SEE

À en juger par le nombre de demandes de renseignements, de propositions d'assurance reçues et de polices émises, les nouveaux services d'assurances de la SEE connaissent un vif succès.

Jusqu'ici, c'est le programme d'assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis qui est le plus populaire. Ce programme offre aux entreprises exportatrices dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 5 millions de dollars un service d'assurance simplifié, rapide et souple. À ce jour, quelque 46 entreprises ont communiqué avec la SEE pour discuter de ce programme et 20 polices ont été émises.

L'autre programme pour les exportations destinées à notre voisin du Sud, le programme d'assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis, a également été fort bien accueilli. Sept gros exportateurs désireux de souscrire une police comportant une prime moins élevée, une franchise et une plus grande limite discrétionnaire ont communiqué avec la SEE depuis l'entrée en vigueur de ce programme, le 1er octobre dernier.

Le programme d'assurance à c terme pour les produits agricoles en a, lui aussi, reçu un excellent accueil. programme offre aux exportateurs divers produits agricoles en vrac durées de crédit plus longues, des d d'instruction rapides et des primes m élevées. Le nouveau service créé à la pour s'occuper exclusivement des po d'assurance du secteur agricole s'emp activement à répondre aux nombre demandes de renseignements et pro tions d'assurance qu'il reçoit.

Le programme restructuré d'assura consortium de la SEE, qui protège cha membre d'un consortium contre l'inex tion des autres membres, a suscité u intérêt. Aucune police n'a encore émise, car la formation d'un consort est un processus long et complexe, les demandes de renseignements on nombreuses et les réactions, positives.

Les exportateurs qui désirent en sa davantage sur ces programmes d'assur sont priés de communiquer avec la suc sale régionale de la SEE la plus pro (Voir «Noms et adresses utiles aux portateurs», en page 14.)

affaire ontariens, n'ont pas encore permis dégager un consensus sur cette question. La faible demande en minéraux sur les archés mondiaux continue à avoir un uble effet sur les exportateurs ontariens, isque les producteurs de produits pri- ires et les fabricants d'équipement ivent faire face à une concurrence issante et à une demande stagnante.

Le personnel de la Succursale régionale l'Ontario a présenté de nombreux posés, devant divers publics, pour pro- ouvoir les nouveaux services de la SEE e Mois canadien de l'exportation. Nous cueillons avec plaisir ces occasions de contrer un grand nombre d'exportateurs de recueillir de précieux renseignements près de ces personnes qui connaissent le eux les marchés étrangers.



nyse Mackey
ce-présidente adjointe
ccursale régionale du Québec

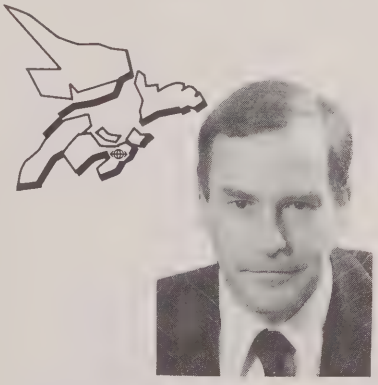
1985, de nombreuses entreprises québé- ses ont brillé par leurs succès à l'ex- tation, grâce à l'appui de la Succursale ionale du Québec. Le nombre des irations qu'elle a appuyées a dépassé prévisions les plus optimistes. De fait, entreprises québécoises qui ont réalisé exportations grâce à l'appui de la SEE vu leur chiffre d'affaires progresser de on notable. En outre, plusieurs banques reformulé leur politique de finance- nt international et, avec l'aide de la E, ont appuyé un plus grand nombre pérations.

Il faut souligner ici le succès de la entralisation partielle du processus de ncement à l'exportation, grâce à la- lle les succursales régionales de la SEE ivent maintenant entreprendre et ad- nistrer certains aspects du financement exportation, en plus de leurs fonctions males d'assurance à l'exportation. Nul ute que cette initiative contribuera à procher la SEE des exportateurs québé- s et à stimuler leurs ventes.

L'année 1986 s'annonce au moins aussi metteuse que 1985. Les exportateurs



ont bien accueilli les polices d'assurance-risque commercial (petite entreprise) et d'assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis, de même que la police d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, récemment lancées par la SEE. La Succursale régionale du Québec continuera d'axer l'ensemble de ses services sur les entreprises qui présentent le meilleur potentiel de croissance en matière d'exportations. Toutes les entreprises, grandes ou petites, peuvent profiter de ces programmes. À elles, cependant, de prouver qu'elles peuvent se tailler une place dans le monde stimulant, mais exigeant, du commerce international.



Peter Kavanagh
Vice-président adjoint
Succursale régionale de l'Atlantique

L'année écoulée a été riche en événements pour la Succursale régionale de l'Atlantique et les exportateurs de cette région. Depuis septembre, notre succursale compte le même nombre de cadres supérieurs que chacune des quatre autres. Le Conseil d'administration de la SEE a tenu une de ses réunions à Halifax plutôt qu'à Ottawa, et divers séminaires axés sur les exportations ont été organisés en marge de cette réunion.

Le Président, M. Sylvain Cloutier a donné une réception à laquelle ont assisté l'honorable Alan R. Abraham, lieutenant-gouverneur de la Nouvelle-Écosse, un grand nombre d'exportateurs des quatre provinces que comprend la région, des représentants des cercles financiers et des hauts fonctionnaires du gouvernement fédéral et des administrations provinciales. La section locale de l'Association canadienne d'exportation avait organisé un déjeuner, plus tôt dans la journée. De tels événements fournissent une excellente occasion aux exportateurs et aux gens d'affaires de la région de faire connaître leurs opinions, leurs préoccupations et leurs intérêts aux administrateurs et aux cadres supérieurs de la SEE. M. Cloutier a profité de sa présence à Halifax pour dévoiler nos deux nouveaux services d'assurances pour les exportations destinées aux États-Unis, ainsi que la nouvelle police d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac.

Pour ce qui est de l'avenir, notre succursale continuera d'offrir les services de la SEE à tous les exportateurs des quatre provinces, de les conseiller et de les aider en matière de financement et d'assurances. À cause des distances et de notre climat, il ne nous est malheureusement pas possible de nous rendre dans chaque ville aussi souvent que nous le souhaiterions. Notre objectif est de visiter chaque région au moins une fois chaque trimestre.

Félicitations à Polymer International (N.S.) Ltd., un de nos assurés de longue date, qui vient de remporter un Prix d'excellence à l'exportation, la plus haute distinction du Canada pour ce secteur d'activité. Nous espérons que nos succès se répéteront en 1986 et que nous assisterons à un accroissement des exportations, non seulement dans le secteur traditionnel de la région, mais aussi du côté des entreprises exportatrices qui, ces dernières années, ont amélioré leur savoir-faire, leur technologie et leurs services.

Rapports des succursales régionales





Ralph Richardson
Vice-président adjoint
Succursale régionale de la Colombie-Britannique et du Yukon

Depuis le 1er juillet 1985, date du remaniement de la Succursale régionale de l'Ouest et de la formation de la Succursale des Prairies et du Nord, nous, de la côte Ouest, pouvons maintenant nous consacrer aux exportateurs de la Colombie-Britannique et du Yukon.

Dans notre région, ce sont surtout les exportateurs de produits de base (par définition, des opérations à court terme) qui s'adressent à la SEE pour se prévaloir de ses programmes d'assurances à court terme. Leur gamme de produits comporte une forte proportion de produits forestiers et, dans ce secteur, la plupart des grands producteurs de la Colombie-Britannique s'assurent auprès de la SEE. Il est donc normal que notre volume d'assurances suive le rythme de leurs activités. Les exportateurs de bois de construction font face à une âpre concurrence étrangère, qui se répercute sur leur chiffre d'affaires et leurs marges de profit. Il en va de même des fabricants de pâtes à papier, mais la demande pour les produits du papier reste satisfaisante. Par conséquent, les entreprises les moins vulnérables aux fluctuations de la demande sont celles qui produisent du bois de construction, et qui peuvent traiter le bois ou les copeaux pour en faire des pâtes et papiers.

Au cours des douze derniers mois, les opérations assurées par la SEE ont augmenté légèrement par rapport aux douze mois précédents, surtout parce que les exportateurs de produits forestiers ont conservé leur part du marché.

L'année 1986 s'annonce fort intéressante. Certains de nos clients pensent que leurs exportations augmenteront, d'autres qu'elles se maintiendront. Dans l'ensemble, la Succursale régionale de la Colombie-Britannique et du Yukon s'attend à une légère progression, favorisée par les nouvelles assurances de la SEE destinées aux États-Unis. Ces services, spécialement conçus pour le marché américain, seront mieux adaptés aux besoins des exportateurs qui font affaire avec notre voisin du Sud.

Pour ce qui est des autres programmes de la SEE, l'accent restera sur les exportations à destination des marchés du pourtour du Pacifique, où le Canada a le plus d'échanges et qui connaît la plus forte croissance économique. «Expo 86» et l'inauguration du Centre du commerce mondial à Vancouver sont d'ailleurs deux événements qui s'inscrivent dans le cadre de cette promotion de la région du Pacifique.



Jim Siddon
Vice-président adjoint
Succursale régionale des Prairies et du Nord

Maintenant que la SEE a consolidé sa présence dans les Prairies et les Territoires du Nord-Ouest (depuis mon arrivée et celle de la directrice chargée de la Saskatchewan et du Manitoba), nous nous rendons de plus en plus compte que les gens d'ici ne se cantonnent pas dans les industries primaires comme l'agriculture. Le secteur manufacturier revêt de plus en plus d'importance pour l'économie de l'Ouest canadien et on assiste à une poussée des exportations.

C'est ainsi que la SEE, le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) et les bureaux provinciaux de l'économie et du commerce ont été fort encouragés par l'accueil réservé aux séminaires sur les exportations organisés dans notre région; récemment, plus d'une centaine d'exportateurs actuels ou potentiels de l'Ouest ont participé à un séminaire, à Saskatoon.

Le mauvais temps qui a sévi dans certaines zones agricoles de notre région n'a pas empêché nos agriculteurs de s'intére au programme d'assurance à court te de la SEE pour les produits agricole vrac. Les exportateurs, et, partant, producteurs de grains, d'oléagineux, céréales et de nombreux autres prod agricoles, suivent également de près efforts constants du groupe de travail d SEE chargée d'améliorer les services d'a à l'exportation pour ces denrées.



John Hutchison
Vice-président adjoint
Succursale régionale de l'Ontario

Les exportations de l'Ontario restent dc nées par les ventes aux États-Unis, puis plus de 85 p. 100 de toutes les ve réalisées à l'étranger par les entrep ontariennes y sont destinées (et près c moitié de ces ventes sont reliées au sec de l'automobile). D'où l'importance ticulière que revêtent les nouvelles pol risque commercial de la SEE pour États-Unis. L'assurance-petite entrepr déjà été accueillie avec enthousiasme les PME de l'Ontario, qui compten grand nombre de propriétaires et dirigeants.

Compte tenu de l'importance du ma américain pour les entreprises de l'Ont certaines décisions prises aux États- auront, au cours des prochains mois effet déterminant sur le secteur onta des exportations. Mentionnons d'abo vigueur du dollar américain par rap au dollar canadien (et aux autres dev et la santé de l'économie américa Cependant, les exportateurs ontarien visent le marché américain s'inqui surtout de savoir s'ils continueront avoir accès, compte tenu des nomb projets de lois protectionnistes dor Congrès a été saisi et des prochaines n ciations commerciales entre le Cana les États-Unis. Les nombreuses discus sur le libre-échange, dans les ce

nt des prêts à la Banque de Chine et
eter des billets à ordre émis par un
eteur chinois de biens et services et
antis par la Banque de Chine. La SEE
t financer jusqu'à 85 p. 100 du prix
tractuel, en dollars canadiens, améri-
ns, ou en toute autre devise acceptée
la Banque de Chine et la SEE. En plus
ce protocole, la SEE a aménagé
erses lignes de crédit s'appliquant à
sieurs pays d'une même région. Cha-
e de ces lignes de crédit est de 10
lions de dollars américains et peut
ir à financer des ventes canadiennes,
tes et moyennes, destinées à la Chine.
ir « Lignes de crédit », en page 11.)

yez prêt à pénétrer le marché nois

marché chinois est très concurrentiel.
partenaires commerciaux traditionnels
la Chine sont tous dynamiques et les
nois sont des acheteurs avertis. Le
nisseur canadien doit présenter une
mission offrant des prix concurrentiels,
technologie reconnue, des délais de
aison rapide et un service après-vente
ace.
Les acheteurs chinois ont affirmé pou-
reconnaître les fournisseurs inexpéri-
tés, qui ont tendance à prévoir trop de
ds pour éventualités, rendant ainsi
s soumissions non concurrentielles.
ns la mesure du possible, les fournis-
s canadiens devraient se rendre en
ne, se familiariser avec le secteur
tivité qui les intéresse et les pratiques
merciales qui s'y rattachent. S'il ne
t se rendre lui-même en Chine, l'ex-
ateur pourrait faire appel à un repré-
ant digne de confiance (voir en page
rticle sur le choix d'un représentant)
connaît le secteur en question.
En raison de la vaste gamme d'activités
es au secteur houiller en Chine, la
ande d'équipement est importante.
que la majeure partie soit construite
Chine, il existe des débouchés intéres-
s pour les fabricants étrangers. La
met à la disposition des exportateurs
diens une gamme complète de services
r améliorer leurs chances de réussite
e marché du charbon en Chine.
La Division de l'Évaluation des pays,
'Étude des marchés et de l'Analyse
nomique a réalisé dernièrement une
e exhaustive sur le secteur houiller en
ne, que l'on peut se procurer sur
ande. Pour en obtenir un exemplaire,
llez communiquer avec le rédacteur
hef d'*Actualités de la SEE.*



Noms et adresses utiles pour la Chine

Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél : (613) 598-2500
Tom Macdonald, directeur
Service du Pacifique et de l'Asie du Nord

Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Wayne Robinson, directeur adjoint
Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est
Tél.: (613) 992-6129
Carolyn Buchan, responsable de secteur
Chine et Hong-Kong
Tél. : (613) 995-8744

Agence canadienne de développement international
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Direction de coopération industrielle
Robert Hamilton, administrateur de programmes
Pacifique, Asie et Chine
Tél.: (819) 997-0561

Conseil commercial Canada-Chine
Bureau 805
199, rue Bay
Toronto (Ontario)
M5J 1L4
Tél.: (416) 364-8321
Michael H. Cochrane, vice-président

Ambassade du Canada en République populaire de Chine
10 San Li Tun Road
Secteur Chao Yang
Pékin, République populaire de Chine
Télex : 22717 CANAD CN
Tél. : 521475
R.V. Gorham, ambassadeur
H.S. Hay, ministre-conseiller (Affaires commerciales)

Commissariat du Canada à Hong Kong
C.P. 20264
Succursale postale Hennessy Road
Hong Kong
Câble : DOMCAN HONG KONG
Télex : 73391 DOMCA HX
Tél. : 5-282222
E.I.M. Lipman, premier secrétaire (Affaires commerciales)

Ambassade de la République populaire de Chine
515, rue St-Patrick
Ottawa (Ontario)
K1N 5H3
Tél.: (613) 234-2718
Yu Zhan, ambassadeur
Cao Yunzhang, conseiller (Affaires commerciales)
Chen Kequiang, premier secrétaire (Affaires commerciales)

Affaires commerciales
Consulat de Chine
3380, rue Granville
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6H 3K3
Tél.: (604) 736-6784

Le secteur houiller en Chine: Un débouché pour les exportateurs

La «politique d'ouverture» de la République populaire de Chine aux fournisseurs étrangers est récente. Aux termes de celle-ci, la Chine envisage d'importer du matériel et des services de pointe pour accélérer ses programmes de modernisation. Divers secteurs de l'économie chinoise s'ouvrent sur l'extérieur et tous justifient des efforts de prospection. C'est notamment le cas du secteur de la production et de la distribution du charbon.

Tout exportateur sait que, pour réussir sur le marché chinois, il doit offrir un produit de toute première qualité et du financement concurrentiel, assurer le service après-vente, accepter de transférer sa technologie et faire preuve de patience pour consolider ses relations avec ses partenaires commerciaux éventuels. Vu la technologie et les techniques de pointe du Canada dans le domaine de l'exploitation minière, le sens aigu des affaires des exportateurs canadiens et le mécanisme de financement de la SEE de 2 milliards de dollars conclu avec la Banque de Chine, les exportateurs ont tout intérêt à étudier les possibilités qu'offre le secteur houiller en Chine.

La Chine est l'un des trois grands producteurs mondiaux de charbon. En effet, l'U.R.S.S., les États-Unis et la Chine produisent annuellement plus de 700 millions de tonnes de charbon chacun, et la Chine s'est fixée pour objectif d'en extraire 1,2 million de tonnes par an, avant la fin du siècle. Aux fins de comparaison, mentionnons que le Canada a produit 57,4 millions de tonnes de charbon l'an dernier, production que les trois provinces chinoises de Shanxi, Henan et Hebei ont égalé ou même dépassé. En fait, la province de Shanxi produit à elle seule environ trois fois plus de charbon que le Canada.

Le charbon joue un rôle beaucoup plus important en Chine que dans la plupart des autres pays, tant sur le plan de la production d'énergie que sur le plan industriel. De fait, presque toute la production houillère est destinée à la consommation intérieure. Le ministère de l'Industrie houillère est le principal intervenant dans ce secteur et ses mines fournissent près de la moitié de la production. Cet organisme du gouvernement central, seul ou de concert avec d'autres paliers du gouvernement, n'exploite pas que des mines, m gère également plusieurs usines de ma riel, instituts de formation, bureaux recherche et hôpitaux.

Le reste de la production houillère la Chine est extrait de mines plus petite moins perfectionnées, souvent exploit par des communes ou des brigades de p duction. En raison de leur taille et de l capacité d'adaptation, ces mines ont répondre aux demandes du gouverneme qui exige une plus grande production la part du secteur houiller, et elles acquis de plus en plus d'importance.



Production accrue

L'augmentation de la production houill qu'envisage la Chine au cours des 15 p chaines années pourrait entraîner modifications du mode de producti Actuellement, on extrait la plupart charbon de mines souterraines, princip ment selon la méthode longwall. majeure partie du matériel d'exploitat minière de la Chine convient à c méthode d'extraction. Cependant, la Ch prévoit un certain nombre de projets d ploitation à ciel ouvert dans la provi de Shanxi et en Mongolie-Intérieure qui ouvre des débouchés aux fabrica étrangers de matériel d'exploitation à ouvert.

Le secteur du transport devrait bén cier de cette augmentation de la produc du charbon. Plus des deux tiers de tou production houillère de la Chine transportés par train; par conséquent, nouveaux projets devraient entraîner d portantes dépenses en capital pour l'équipement ferroviaire, portuaire et bablement pour des canalisations à gra distance. Même dans le domaine de ploitation souterraine, où la Chine es plus en plus autonome, il est possibl réaliser des ventes de machinerie d'ext tion et d'articles tels que des détecteur gaz et de l'équipement de sécurité.

Mécanisme de crédit de 2 milliards de dollars

C'est surtout par le biais d'un proto général de financement signé en 1 avec la Banque de Chine que la finance les exportations canadiennes e ce pays. D'un montant de deux milli de dollars, ce protocole est d'une gra souplesse; la SEE peut consentir dir

unteur. Les cabinets d'experts-conseils, ut en adoptant la même marche à ivre, peuvent aussi s'inscrire au Centre nformation DACON de la Banque ondiale. D'autres grands organismes ide, de même que les pays emprunteurs, nsultent cette banque de données pour ouver les experts-conseils capables d'ex- ûter un projet donné. On peut se pro- rer directement les formulaires d'inscrip- n auprès de la Banque mondiale ou du reau de liaison avec les institutions ancières internationales, à Washington. La Banque mondiale possède aussi une nque de données qui recense les spé- listes dans divers domaines tels que ectronique, l'agriculture, la foresterie, communications, etc. La Banque peut re appel à ces experts pour de courtes ssions d'étude (de deux à six semaines), néralement sur place, pour compléter données fournies par ses propres erts. Les spécialistes peuvent obtenir formulaires d'inscription auprès de la vision du Recrutement de la Banque ndiale ou du Bureau de liaison avec les titutions financières internationales.

de du gouvernement canadien x exportateurs

tout premier stade, lorsque vous avez oin de conseils et de renseignements éraux sur les organismes internationaux financement tels que la Banque mon- le, vous pouvez contacter le bureau le s proche du ministère de l'Expansion ustrielle régionale (MEIR) de votre vince, ou la Direction du financement exportations du ministère des Affaires érieures, à Ottawa. Pour obtenir des seignements plus détaillés, adressez- s aux directions de l'expansion du mmerce du ministère des Affaires exté- res. De plus, les ambassades du Canada s les pays emprunteurs peuvent vous rnir de l'aide et assurer un suivi sur ce.

L'ouverture du Bureau de liaison avec institutions financières internationales grandement rehaussé les services de tien aux exportateurs. Son rôle est de s aider à repérer des projets, de vous seiller sur la meilleure façon d'en faire uivi et de vous renseigner sur les poli- es et les programmes de la Banque ndiale. Le Bureau travaille en étroite aboration avec l'administrateur cana- n de la Banque, afin de protéger et de mouvoir nos intérêts lors de la passa- des marchés et de résoudre tout litige mmercial, le cas échéant.

Les exportateurs désireux de se pré- ir des marchés de la Banque mondiale invités à communiquer avec les onnes et les organismes suivants:

Liste d'adresses des institutions financières internationales

Adresses utiles

Washington:
Bureau de liaison avec les institutions financières internationales
Ambassade du Canada
2450 Massachusetts Ave. N.W.
Washington, D.C. 20008
Téléphone: (202) 483-5505,
postes 335, 336, 337

Bureau de l'administration pour le Canada
Banque mondiale
1818 H Street N.W.
Pièce D-1321
Washington, D.C. 20433
Téléphone: (202) 477-6361

Bureau de l'administration pour le Canada
Banque interaméricaine de développement
808, 17th Street N.W.
Washington, D.C. 20577
Téléphone: (202) 634-8053 ou 8056

Ottawa:
Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TEF)
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone: (613) 996-7164

Directions de l'expansion du commerce:

Afrique (GAT)	(613) 990-6591
Moyen-Orient (GMT)	(613) 993-7030
Asie de l'Est (PET) (Chine, Corée, Hong Kong, Laos, Cambodge, Vietnam)	(613) 995-7575
Asie du Sud et du Sud-Est (PST)	(613) 996-0910
Pacifique (PPT)	(613) 995-1281
Antilles et Amérique centrale (LCT)	(613) 996-6624
Amérique du Sud (LST)	(613) 996-4198
URSS et Europe de l'Est (RBT)	(613) 993-4884
Europe de l'Ouest (1) (RCT) (Allemagne fédérale, France, Royaume-Uni, Italie, Île de Malte)	(613) 995-9401
Europe de l'Ouest (II) (RST)	(613) 995-6438

Adresses d'autres banques de développement:

Banque asiatique de développement
Ambassade du Canada
(BAsD) B.P. 971
Commercial Centre
Makati, Rizal, Manila
Phillipines
Télex: 63676
Indicatif: 63676 DOMCAN PN
Câble: Domcan Manila
Téléphone: 815-95-36

Banque africaine de développement
Ambassade du Canada
(BAfD) 01 B.P. 4104
Abidjan 01, Côte d'Ivoire
Télex: 23593
Indicatif: DOMCAN ABIDJAN
Câble: Domcan Abidjan
Téléphone: 32-20-09

Banque de développement des Caraïbes
Haut-commissariat du Canada
(BDC) B.P. 404
Bridgetown, Barbade
Télex: 2247
Indicatif: 2247 CANADA WB
Câble: Domcan Bridgetown
Téléphone: 429-3550

Programme des Nations Unies pour le développement Mission permanente du Canada auprès des Nations Unies
(PNUD) 866 United Nations Plaza
Pièce 250
New York, New York 10017
Télex: 126 269
Indicatif: CANINUN NYK
Câble: Caninun New York City
Téléphone: 751-5600

Agence canadienne de développement international (ACDI)
Division de la coopération industrielle
Place du Centre
200, Promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Téléphone: (819) 997-7900

Principaux documents de référence

World Bank's Monthly Operational Summary (MOS)
c/o Johns Hopkins University Press
Journals Division
Baltimore, Md. 21218
(coût: 75 $ par année)

Development Business
Subscriptions Department, United Nations
P.O. Box 5850, Grand Central Station
New York, New York 10163-5850
(coût: 250 $ par année)
(comprend le World Bank MOS)

World Bank Telephone Directory
Publication Sales Unit
The World Bank
1818 H Street N.W.
Washington, D.C. 20433
(coût: 20 $ par année, 4 numéros par année)

Inter-American Development Bank News Releases
Press Section of External Relations Office
Inter-American Development Bank
808 17th Street N.W.
Washington, D.C. 20577

internationale de développement est financée en grande partie par ses membres les plus industrialisés et accorde à des pays peu développés des prêts sans intérêt d'une durée de 50 ans, aucun remboursement n'étant exigé au cours des dix premières années. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement rétrocède les fonds qu'elle tire de l'émission d'obligations à taux variables, assorties de la cote AAA, à un taux supérieur d'un demi pour cent à ses coûts d'emprunt, sur une période de 20 ans, sans remboursement pendant cinq ans. Pour sa part, la Société financière internationale, qui favorise la croissance du secteur privé dans les pays en développement, prête à des conditions variables, selon le cas.

Le cycle des projets de la Banque mondiale

La Banque mondiale s'occupe surtout des projets dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie et des transports, même si elle appuie également des projets reliés à l'éducation, aux télécommunications, à l'adduction d'eau, à l'assainissement et à l'industrie. Généralement concentrés en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient, en Amérique latine et en Europe, les projets que la Banque mondiale finance passent par six étapes. Les exportateurs intéressés devraient être conscients des délais que supposent de tels projets; leur cycle est en moyenne de six ans, du début jusqu'à la fin.

Étape préliminaire

- *Identification*: Le pays emprunteur suggère un projet, que la Banque mondiale évalue en fonction de ses propres études économiques et des priorités du pays en question. Durée de cette étape: de 12 à 24 mois.
- *Préparation*: Une fois le projet identifié, le personnel technique de la Banque et le pays emprunteur éventuel le précisent davantage. C'est habituellement à cette étape que sont réalisées les études de faisabilité, qui ne manqueront pas d'intéresser les experts-conseils. La préparation du projet, qui est toujours du ressort du pays emprunteur, peut prendre de un an à trois ans.
- *Évaluation*: Le personnel de la Banque réalise une étude détaillée des aspects techniques, administratifs, économiques et financiers du projet. Cette étape dure généralement de trois à six mois.
- *Négociation*: La Banque et l'emprunteur discutent des conditions de prêt et des critères de mise en oeuvre du projet. Après les négociations, le rapport d'évaluation est soumis à l'approbation des administrateurs de la Banque. Cette phase peut demander deux mois.

Après la signature du prêt

- *Mise en oeuvre et supervision*: La mise en oeuvre du projet incombe à l'emprunteur, qui doit respecter les lignes directrices convenues avec la Banque. La Banque supervise le projet pendant toute sa durée, suivant un calendrier d'exécution approuvé. Selon la nature du projet, cette étape peut s'étendre sur plusieurs années.
- *Évaluation finale*: Une fois le projet achevé et les fonds versés, la Banque évalue le projet en fonction des objectifs. Ce processus peut demander six mois.

Passation des marchés

La plupart des projets financés par la Banque mondiale font l'objet d'appels d'offres internationaux. Les contrats sont généralement attribués au soumissionnaire le plus concurrentiel, qui respecte le mieux les exigences de l'appel d'offres.

«Nous adaptons nos services au client.»

Du fait même qu'on fera appel à eux au début du cycle du projet, les exportateurs de services (consultation, ingénierie, etc.) ont tout intérêt à soumissionner dès qu'ils ont connaissance d'un projet. Par contre, les entreprises qui fournissent de l'équipement ou des services de construction disposent habituellement de plus de temps pour préparer leurs soumissions, puisque leurs services n'interviennent qu'au stade de la mise en oeuvre et de la supervision. Dans la soumission, il importe de s'en tenir au cahier des charges; n'offrez pas ce qu'on ne vous demande pas.

Lorqu'un projet est adjugé à votre entreprise, le contrat est signé avec l'organisme d'exécution ou l'établissement qui supervise le projet dans le pays emprunteur. Souvent, l'organisme d'exécution est aussi chargé de verser les fonds aux participants. Cependant, la Banque mondiale doit approuver les contrats et les versements ultérieurs.

Comment se renseigner sur les projets de la Banque mondiale?

En plus des relations personnelles de l'exportateur, la meilleure source d'information sur les projets de la Banque mondiale est le périodique «Developm Business». Cette publication bimensu des Nations-Unies comprend un somm mensuel de tous les projets en cours d Banque mondiale et de la Banque in américaine de développement. Les r veaux projets sont ajoutés à la liste au et à mesure qu'on les détermine, c'es dire généralement deux ans avant le fi cement de la Banque mondiale. Qu vous avez repéré un projet intéress vous pouvez vous adresser aux repré tants de la Banque à Washington p obtenir de plus amples renseigneme «Cependant, explique M. Frederick Ma il vaut mieux glaner des renseignem sur un nouveau projet lors de vos dépl ments dans les pays emprunteurs. S curieux; si vous avez raté un p intéressant, demandez si une secc phase est prévue et informez-vous d qu'elle comprendra et du calendrier pr Ainsi, peut-être ne serez-vous pas retard la fois suivante.» (Pour les dé concernant les publications et les sonnes-ressources, voir la liste d'adr des institutions financières internation

Comment tirer parti d'un proj déjà identifié?

- Faites votre propre évaluation du p en obtenant le plus de renseignem possibles du personnel participant projet, à la Banque mondiale. Cont le Bureau de liaison avec les institu financières internationales pour qu'on conseille ou vous oriente dans la b direction.
- Écrivez à l'organisme d'exécution dans le pays emprunteur pour vous seigner sur les conditions à remplir ce projet. Parallèlement, demandez ccs aux délégués commerciaux du Canac poste dans ce pays.
- Il importe de vous rendre à l'organ d'exécution, après vous être mis en rap avec lui. Il faut tout mettre en oeuvre promouvoir votre entreprise lors de première entrevue, puisque c'est cet nisme qui lancera les appels d'o évaluera les soumissions et adjuge contrat. De plus, la présence, dans équipe de promotion des ventes, personne parlant couramment la lag de l'acheteur peut faire pencher la ba en votre faveur, au cours des négociat

Inscription aux projets de la Banque mondiale

Les entrepreneurs et les fournisseu matériel intéressés par un projet devr se procurer des dossiers de présélecti d'appel d'offres directement auprè l'organisme d'exécution dans le pay

uide de la Banque mondiale pour les gens d'affaires

' a un peu moins d'un an, le Canada ivrait son Bureau de liaison avec les tutions financières internationales, à hington, dans le district de Columbia, d'aider les entreprises canadiennes de es tailles qui désirent participer aux ets financés par la Banque mondiale Banque interaméricaine de dévelop- ent. *Actualités de la SEE* s'est récem- t mis en rapport avec MM. Frederick sh et Richard Roy, du Bureau de liai- et ensemble nous avons préparé le ort suivant sur les organismes interna- ux de financement: comment fonc- ient-ils et quelle est la meilleure façon ercer ce marché de plusieurs milliards ollars par an?

est-ce que le Bureau de on avec les institutions ncières internationales?

git du principal rouage de l'équipe dienne de passation des marchés à la ue mondiale. Situé au coeur de l'action, à Washington, D.C., le Bureau appuie les exportateurs canadiens, du début à la fin de tous les projets financés par la Banque mondiale qui peuvent les intéresser. Le rôle joué par le Bureau varie selon les besoins de chaque exportateur. «Nous adaptons nos services au client», dit Frederick Marsh, directeur du Bureau de liaison. «Nous aidons certains exportateurs canadiens, en particulier les experts-conseils, à repérer les projets dès leur mise sur pied. Mais nous en aidons d'autres, surtout des fabricants, à déterminer le type de matériel qui sera demandé et nous vérifions les dates de parution des avis d'achat pour les projets déjà en cours. Nous sommes également à la disposition des petits fournisseurs qui désirent répondre aux appels d'offres de matériel et d'équipement de l'organisme d'exécution.»

Bref, le Bureau est là pour conseiller et orienter les entreprises canadiennes sérieuses, prêtes à déployer les efforts voulus pour décrocher des contrats.

Qu'est-ce que la Banque mondiale?

La Banque mondiale, ou Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), a été fondée en 1945. Son objectif est de relever le niveau de vie des pays en développement, en leur fournissant des crédits abordables pour des projets d'aménagement. Aujourd'hui, la Banque mondiale comprend deux organismes: la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et l'Association internationale de développement; un troisième organisme, la Société financière internationale, s'y est affilié en 1956.

La Banque comprend 148 États membres. En 1985 seulement, elle a octroyé des prêts de plus de 14 milliards de dollars pour des projets réalisés dans des pays en développement. Ce qui distingue les trois organismes de la Banque mondiale, c'est la provenance des fonds et les conditions de remboursement des prêts. L'Association

milliards de dollars - Aimeriez-vous en avoir une part?

cours de l'exercice 1984-1985 (de uillet 1984 au 30 juin 1985), la ue mondiale a affecté plus de 14 mil- de dollars américains à de nouveaux ts dans les pays en développement. n exportateur, petit ou grand, ne rester indifférent devant l'ampleur de mande en équipements, matériel et uits qui en résulte. Et c'est pourtant attitude que semblent afficher nos rtateurs canadiens. Le Canada ne par- actuellement à décrocher qu'environ pour cent du volume des opérations ues par les organismes de financement nationaux, soit bien moins que la part tiennent la plupart des autres pays comme le Canada, sont des action- s de ces organismes.

l a connu une bonne performance ôté de la prestation de services de ltation, le Canada ne s'est cependant ontré concurrentiel au chapitre des ats d'équipement ou de génie civil. es principaux problèmes est que trop 'entreprises canadiennes soumission- par contre, quand elles le font, elles chent souvent des contrats.

ns certains cas même, les soumis- canadiennes ne tiennent pas compte xigences de l'acheteur; pourquoi plus qu'on ne demande?

Ce qui ne veut pas dire qu'il suffit de soumissionner pour décrocher un contrat financé par la Banque mondiale. La concurrence internationale est acharnée et qui veut pénétrer certains marchés étrangers doit non seulement élaborer une stratégie bien articulée, mais aussi consacrer beaucoup de temps, d'efforts et d'argent aux projets qu'il convoite.

Il existe des débouchés pour les entreprises canadiennes, quelle que soit leur taille.

Bien que les projets de la Banque mondiale portent sur de gros montants, rien n'empêche les petites entreprises d'y participer. Ces projets sont souvent subdivisés en tranches, que toute entreprise peut soumissionner. Le tout est de se mettre en rapport avec l'organisme qui administre le projet dans le pays concerné, de rencontrer les responsables sur place et de leur présenter ses arguments de vente de vive voix. À noter que ce n'est pas la Banque mondiale, à Washington, D.C., qui choisit les fournisseurs, mais bien son mandataire dans le pays emprunteur.

Les entreprises intéressées par ces projets peuvent se prévaloir d'un certain nombre de mécanismes de soutien. Les ministères et organismes fédéraux et provinciaux, les associations professionnelles et le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (voir l'article à ce sujet) se feront un plaisir de leur fournir des renseignements sur les marchés et les secteurs d'activité recherchés et, dans certains cas, de leur consentir une aide financière aux fins d'expansion des marchés.

Des occasions à ne pas rater

On estime que d'ici à 1990, la contribution des pays en développement au commerce mondial sera d'environ 30 p. 100. Les pays du Tiers-Monde ont de plus en plus besoin d'investissements en capital et de nombreux pays en développement sont fortement endettés, si bien que les organismes internationaux de financement sont appelés à jouer un rôle de plus en plus grand sur ces deux plans.

Nous conseillons aux exportateurs canadiens de cultiver leurs relations avec les organismes internationaux de financement, d'autant plus que ces derniers se montrent plus favorables envers les entreprises qui leur ont déjà donné satisfaction.

Si vous souhaitez en savoir davantage sur ces débouchés à l'exportation, lisez l'article «Guide de la Banque mondiale destiné aux gens d'affaires» et consultez la liste des «Noms et adresses utiles aux exportateurs», en page 5.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionnée.

Sinistres réglés au cours du troisième trimestre

Du 1er juillet au 30 septembre 1985, la SEE a réglé 37 sinistres d'une valeur globale de 1,33 million de dollars, contre 40 d'une valeur globale de 1,7 million pour la même période en 1984.

Les 119 sinistres réglés au cours des trois premiers trimestres de cette année, d'une valeur de 6,8 millions de dollars, représentent une diminution marquée par rapport aux 146 sinistres, d'une valeur de 11,74 millions de dollars, réglés l'année dernière pendant la période correspondante.

Des 37 sinistres réglés au cours du troisième trimestre de cette année, 20 découlaient de carences, 9 d'insolvabilité, 7 de difficultés de transfert de fonds et un de facteurs politiques ou autres. Vingt-quatre de ces sinistres — la plupart de faible et de moyenne importance — ont été réglés à l'égard d'opérations conclues avec les États-Unis, ce qui souligne l'importance de la nouvelle police d'assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis. Parmi les autres sinistres réglés, huit se rapportaient à l'Amérique centrale et aux Antilles, trois à l'Europe de l'Ouest et deux à l'Amérique du Sud.

Les sinistres réglés visaient du papier journal, une bétonnière motorisée, du bois de construction, des meubles, des vêtements pour dames, du matériel stéréophonique, des boutons et des boucles de ceinture, des pigments, du polychlorure de vinyle, des articles de bonneterie, de l'acier, des stores et des horloges sur fond décoratif.

Ne choisissez pas votre représentant à l'aveuglette

« Vous devez absolument rencontrer la personne qui vous représentera auprès des acheteurs étrangers. En effet, aux yeux de l'acheteur, votre représentant est le porte-parole de votre entreprise. Telle personne peut vous sembler toute désignée, mais vous ne pourrez vraiment en être sûr qu'après l'avoir rencontrée. Il se peut que vous ne partagiez pas les mêmes idées sur la façon de procéder. Son curriculum vitae peut vous paraître fort impressionnant, mais rien ne dit qu'elle connaît bien votre domaine. Qui dit que vous êtes faits pour vous entendre?» Voilà quelques remarques souvent formulées par les délégués commerciaux du Canada à l'étranger, les meilleurs alliés de l'exportateur à la recherche d'un représentant digne de confiance.

Pour l'exportateur qui désire trouver de nouveaux débouchés ou consolider sa présence sur un marché, les services d'un bon représentant peuvent être inestimables. La première chose à faire pour trouver un représentant est de communiquer avec l'ambassade du Canada dans le pays qui vous intéresse. Si le Canada n'a pas d'ambassade dans ce pays, adressez-vous au ministère des Affaires extérieures, à Ottawa.

Facteurs importants

«Dès qu'il est en poste, le délégué commercial à l'étranger dresse une liste des meilleurs représentants qu'il connaît, habituellement par domaine d'intérêt», nous a confié Pierre Pichette, délégué commercial de carrière, actuellement prêté au Groupe du financement à l'exportation de la SEE. «Nous procédons logiquement. Nous vérifions s'ils ont fait leurs preuves, qui ils représentent et quelles sont leurs spécialités; nous cherchons à déterminer s'ils ont de bons contacts avec l'industrie, le gouvernement, les forces armées, etc.; nous voyons quels sont leurs rapports avec les fabricants et les associations professionnelles du pays en question. Nous contactons même les banquiers et nous nous renseignons sur le type de rémunération qu'il convient de leur donner.»

Il n'est pas toujours nécessaire que votre représentant soit dans le pays où vous souhaitez exporter. «En République Populaire de Chine, par exemple, bon nombre d'exportateurs canadiens ont des représentants ou des agents qui travaillent à Hong Kong ou à Singapour, deux carrefours de longue date du commerce en Asie», nous précise Tom Macdonal directeur du service du Pacifique et l'Asie du Nord.

Après avoir repéré un marché pote tiel, vous avez tout intérêt à le prospect sur place. Vous pourrez ainsi établir d contacts personnels — à l'ambassade Canada, avec des gens qui oeuvrent da le domaine qui vous intéresse et d'éve tuels représentants — ce qui vous facilite d'autant plus la tâche pour conclure u vente. Les exportateurs qui ont besc d'aide pour commercialiser leurs produ à l'étranger devraient s'adresser au bure régional le plus proche du ministère l'Expansion industrielle régionale (MEI et se renseigner sur le Programme développement des marchés d'exportati (PDME). Ce programme est spécialem destiné aux exportateurs canadiens qui ch chent de nouveaux débouchés à l'étran pour leurs produits.

Séminaire

Un séminaire de deux jours sur maisons de commerce, le commerce in national et le commerce compensé a lieu les 20 et 21 janvier prochains Centre de Gestion du Collège Algonq à Ottawa.

Objectifs du séminaire:

- initier les participants au rôle maisons de commerce dans la promo du commerce international
- examiner les rouages du comm international
- parler de financement et de devise
- expliquer le phénomène récent du co merce compensé

Le séminaire sera animé par M. Wil D. Levy (ing.), expert-conseil d'Ottw dans les domaines du commerce in national et des relations avec les gouve ments.

Les frais d'inscription sont de 4 Pour de plus amples renseignements, phonez au (613) 598-4544.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix: le français ou l'anglais

ACTUALITÉS DE LA SEE

ciete pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers.

décembre 1985

es lignes de crédit de la SEE, un tremplin our les exportateurs canadiens

u fait même que le commerce international est en constante évolution en ison de la fluctuation de la demande, de xpansion des marchés et de l'apparition nouveaux secteurs, la SEE doit parfois ménager ses services de financement en nséquence. C'est ainsi qu'elle ouvre de uvelles lignes de crédit dans des marchés ometteurs, qu'elle renouvelle celles qui t fréquemment utilisées ou en relève la ite, et qu'elle en maintient d'autres, qu'à leur épuisement ou leur expiration. rsque la SEE ouvre une ligne de crédit c un pays donné, qu'elle la renouvelle en hausse la limite, elle lance aux exateurs canadiens un message clair et cis: ce pays lui est accessible et les iétés canadiennes peuvent y conclure opérations.

antages

SEE utilise les lignes de crédit pour ncer jusqu'à 85 pour 100 du prix tractuel des produits canadiens vendus es acheteurs étrangers. Leur principal ntage est que les modalités en sont fixées. L'emprunteur, les taux, les ées de crédit et les modalités de verseit sont déjà établis et approuvés, de e que les acheteurs étrangers peuvent rocurer des biens et services rapidet et à un coût minimum. Mentionnons ement que la ligne de crédit est clue entre la SEE et un établissement ncier à l'étranger, mais que la SEE e directement les fonds à l'exportateur, lui fournir une vente au comptant.

mment tirer parti d'une ne de crédit

appelle «affectations» les opérations inancement approuvées aux termes e ligne de crédit. Le processus d'affecn se déroule comme suit:

ditions préalables

ous apprenez que la SEE a conclu igne de crédit dans un pays donné, cheteurs sont intéressés à vos produits et vous entamez des négociations avec eux.

- Vous vous renseignez auprès de la SEE sur les avantages et les responsabilités que suppose l'utilisation d'une ligne de crédit: documents requis, commission d'encours, etc.
- Vous remettez à la SEE les documents préliminaires: description de l'opération, Déclaration de teneur canadienne, preuves que vous pourrez respecter vos engagements, et, dans la mesure du possible, le projet de contrat commercial.

Demande officielle: préparation des documents

- L'acheteur et vous-même avez structuré l'opération pour qu'elle respecte les conditions de la ligne de crédit fixées par la SEE et l'établissement financier étranger (l'emprunteur).
- La SEE et l'emprunteur approuvent l'opération commerciale, compte tenu de sa viabilité financière et technique, puis l'acheteur et vous-même pouvez vous entendre sur le contrat commercial définitif. N'oubliez pas de vérifier que l'emprunteur a bien présenté à la SEE une demande officielle d'affectation à même la ligne de crédit.
- Vous remettez à la SEE un exemplaire du contrat commercial.
- La SEE négocie les modalités de financement avec l'emprunteur et vous demande ensuite d'approuver les modalités de versement (paiement) sur lesquelles elle s'est déjà entendue avec l'emprunteur.
- Quand vous avez donné votre approbation et qu'elle dispose de tous les documents voulus, la SEE vous demande de présenter des spécimens de signature, la confirmation du financement de l'acompte et un calendrier des dates prévues pour les versements, de même que leur montant.

Versement des fonds à l'exportateur

- Vous vous acquittez de vos obligations aux termes du contrat commercial, confirmez que l'acompte vous a effectivement été versé et fournissez les documents prouvant l'exportation.
- La SEE vous verse alors les fonds.

Dans ce numéro

Comment choisir un représentant à l'étranger 2
Accès aux projets de la Banque mondiale 3
Un marché de 14 milliards de dollars 3
Débouchés dans le secteur houiller en Chine 6
Rapport pancanadien de la SEE 8
Lignes de crédit de la SEE 11

Government Publications

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

February 1986

CA1
TI86
-E21



In this issue

Annual review of insurance rates and exposure fee	4
EDC supports competing exporters equally	5
Canadian business survey: the results are in	6
Improved protection for your investment abroad	7
NEXUS Engineering; an export success story	8

LIBRARY
MAR 4 1986
University of Toronto

*31280 E1TY
UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON M5S 1A5

Medium-term agriculture insurance...

I am not in a position to tell you this morning what will be the features of the second phase in our export credit strategy for agriculture. What I an do, however, is to assure you that the commitment is there. We at DC know that Canadian exporters — and by implication, producers -of agricultural products *need* a phase two...in order to become and emain fully competitive, and to make up some of the ground lost to others a recent years."

Sylvain Cloutier,
President & Chairman of the Board
to the Canada Grains Council
October 23, 1985

continued on page 3

Canada Post Canada Postes
Bulk third class
En nombre troisieme classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published 6 times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

New line of credit

Colombia

Small- and medium-sized Canadian exporting firms interested in trade with Colombia received welcome news with the recent announcement of a US$ 3.0 million line of credit agreement between EDC and the Banco Royal Colombiano, of Bogota, Colombia. A line of credit is a credit facility under which EDC lends funds to foreign banks and financial institutions who then re-lend the money to interested buyers of Canadian goods or services in that country. As with all lines of credit, EDC and the Banco Royal Colombiano — which is 49 percent owned by the Royal Bank of Canada — have finalized the rates and terms of credit, allowing for a quick and easy conclusion of Canadian export sales to that country.

Opportunities exist for small- and medium-sized sales in the mining, manufacturing and transportation sectors.

For further information concerning any EDC line of credit, contact the Area Manager for the appropriate geographical region. See "Contact list for exporters", page 10.

EDC Today readership survey

In order to better serve the needs of all c readers, we will be contacting some you by telephone over the next month two, to find out your views concerni *EDC Today.* As a reader interested export trade, your candid views a insights would assist us greatly in o attempts to improve *EDC Today.*

Thank you for your cooperation,

the Editor

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Marketplace '86: a chance to talk one-on-one with trade pros

If your firm is looking to establish a toehold in an export market, seeking to expand its presence in an existing one, or interested in adding new markets to its export trade portfolio, then Marketplace '86 is a good place to start.

Each year, the federal government departments and agencies making up Canada's trade development network get together with Chambers of Commerce and Boards of Trade from across the country to set up one-on-one interviews between trade officials and interested firms. From February 17 to March 7, Trade Commissioners from Posts around the world and trade officials from Ottawa will visit over thirty cities from coast-to-coast.

It's the opportunity to discuss your firm's export potential, and gather information on sales possibilities, distribution methods, market access conditions, export insurance and financing services as well as other advice on Canada's export assistanc programs. What's more, you'll be talkin to someone who is expert in the trad environment of the geographical regio you hope to penetrate.

Interested in Marketplace '86? Contac the Chamber of Commerce or Board o Trade in your area, or call the Departmen of External Affairs at the following toll fre number: 1-800-267-8376.



MARKETPLACE 86 - CARREFOUR 86

.EDC makes good on romise to agriculture exporters

With the January 1, 1986 introduction of the new Medium-Term Agricul- Credits Insurance and Guarantee pro- m, EDC has made good on its commit- nt to better assist Canadian exporters of iculture commodities. For the first time, ort insurance and bank guarantee pro- tion is available for a wide range of nadian agricultural commodities sold credit terms of up to three years. ually important, thanks to a premium e structure dedicated to medium-term k agriculture export sales, EDC has n able to ensure that the program is th internationally competitive and com- rcially viable for EDC.

It's an important development for Cana- n agricultural exporters, one that places m back on equal ground with their reasingly aggressive international com- titors. Not only can they gain access to e medium-term markets previously un- ailable on an EDC-insured basis, but y can do so affordably and competi- ely.

DC's two agriculture programs ork together

Like the Short-Term Bulk Agriculture redits Insurance program introduced in ctober, 1985, the medium-term insurance service is built around the unique nature of bulk agriculture export business: specifically, high volume, low mark-up sales concluded in very short transaction times. Indeed, far from being separate and distinct, the two programs are designed to complement each other:

- The Short-Term Agriculture Insurance program — which covers a broad spectrum of commodities sold on credit terms of up to 360 days — forms the backbone of EDC's support services for agricultural sector exports. Based upon the principle that exporters should always seek the best and shortest credit terms in their negotiations, the short-term program should be used whenever possible.
- In situations where Canadian exporters require medium-term credit in order to maintain their present market, or to penetrate a new market in the face of medium-term competition, EDC has made available this new medium-term protection.
- A separate premium structure has been developed for the medium-term agriculture program, and the result is low rates. The new flat-rate premium schedule reflects lower risk in both the industry itself, as well as the manner in which bulk agriculture export transactions are structured.
- The premium structure also provides incentives — in the form of lower rates —for the exporter to negotiate semi-annual repayment terms with the buyer, since each installment reduces EDC's exposure in that market.
- The medium-term bulk agriculture credits program includes a bank guarantee option, the benefits of which can be felt in two ways. First, the guarantee should increase the availability of bank financing; and second, since the guarantee has effectively minimized the bank's risk, it will be better placed to offer financing at lower interest rates.
- As with the administrative procedures established for its short-term counterpart, EDC can respond by telephone to key questions concerning potential medium-term transactions, including: whether a potential market is "open" for EDC business; whether the amount of the contract can be covered; and whether the buyer is considered a sovereign risk buyer. And because the medium-term program can be used only in those markets where competitors are offering medium-term credit, EDC can confirm whether the short- or the medium-term bulk agriculture credits program shall apply.

continued on page



EDC makes good...continued from page 3

• The commodities eligible for medium-term protection are: grains, oilseeds and their by-products; pulses, including peas, lentils and beans; tobacco; animal products, including tallow, lard, gelatin, hides and skins; seeds and other genetic material such as seed potatoes, chicks, poults, semen, planting seeds, embryos, and breeding livestock.

Following consultations with the agriculture exporting sector, EDC introduced the short-term bulk agriculture policy as an immediate step to help shore up Canada's export support services for agriculture. With the addition of the new Medium-Term Bulk Agriculture Credits Insurance and Guarantee program, EDC has taken a further step, one which provides Canadian bulk agriculture exporters with competitive and affordable protection for medium-term export sales concluded on commercial terms.

For further information on either the short-term or medium-term bulk agriculture insurance programs, contact the EDC regional office nearest you (see "Contact list for exporters", page 10, for telephone numbers and addresses).

Insurance rate structure simplified

EDC has introduced a simplified premium rate structure which holds the average premium costs to those in effect in 1985.

As was the case last year, medium-term insurance rates for 1986 will be based on exposure fees. Therefore, the reduced rates which have been applied to financing business in Canada's better risk, and most active export markets, will also benefit EDC's medium-term insurance clients.

In reviewing the short-term insurance premium structure, EDC made two simplifications which took effect on January 1, 1986. First, the short-term country risk classification scale has been reduced from five categories to four. The use of a four-category risk scale for EDC's short-term insurance services, — including the insurance workhorse, the Global Comprehensive Insurance Policy — establishes a closer link with the risk category scale employed for medium-term insurance.

Second, EDC has reduced the number of categories under which it slots individual export products, from four to two. Co modity Class 1 includes raw materi commodities, and semi-manufactu goods. Commodity Class 2 covers ma factured and luxury goods.

Alongside these two streamlining me ures, the short-term insurance premi structure has been revised to reflec greater risk differentiation between better and poorer markets. As with exposure fee, EDC's rates have been k at a competitive level when compared its main competitors.

EDC realizes that all its insurance s vices — including the new and innovat programs such as the two policies dedica to exports to the U.S., the short- a medium-term agriculture policies, and t revamped consortium and foreign inve ment insurance programs — must priced so that Canadian exports c compete effectively on an internatio scale. EDC has not lost sight of this reali in establishing the insurance premiu rates for 1986.

1986 Exposure fee reduced for most active markets

EDC's annual review of the exposure fee brought encouraging news to its export financing clients. In 1986, the exposure fee applied to export business in over 50 lower risk markets — including such active Canadian export destinations as China, Algeria, India, Thailand, Malaysia, Indonesia and Cameroon — has been reduced by five percent. This represents a cost saving to a growing number of Canadian exporting firms, since most of EDC's business volume for 1986 is projected in these markets.

In fact, on its five-category risk scale — an "A" market posing the least risk, and an "E" market posing the greatest, — EDC has held the line or reduced the exposure fee in three: categories "A", "B" and "C". Only in "D" and "E" markets, where the risk of late or non-repayment of EDC loans is highest, has the exposure fee been increased. The resulting exposure fee rates reflect the view that a greater distinction between the better and poorer country risks should actively encourage Canadian export business in the promising, better risk category markets.

EDC's exposure fees, on average, are comparable to those levied by competing export credit agencies. None of EDC's major competitors lowered their rates, and one major competitor raised its rates in 1985, confining the increases to the poorest country risk categories.

What is the exposure fee?

An exposure fee is a premium levied by EDC to Canadian exporters whose export transactions are financed by EDC. Such a fee, in one form or another, is common to almost all export credit agencies of Canada's major competitors. Conceptually, it closely resembles an insurance or risk premium: it is the charge applied to the entity which benefits from the service or protection provided. In the case of export financing, the benefits are felt most directly by the exporting firm; when EDC is involved in the financing of a transaction, and funds have been disbursed to the Canadian exporter on behalf of the foreign buyer, then all subsequent loan repayment risks rest with EDC. The exposure fee compensates EDC for those risks.

The amount of the exposure fee influenced by three factors: the status of th borrower (whether sovereign or comme cial), the creditworthiness of the countr and the length of the exposure term. An because the fee-setting criteria remain th same for all exporters, the system is simpl fair, and easily understood by exporter An exposure fee is part of the cost of doin export business, a charge which cove repayment risk factors only. It is not use by EDC to maximize its yield on individua transactions.

The purpose behind EDC's annua review of the exposure fee is to ensure tha it remains commercially responsible, com parable to those fees levied by competitors and fair to the Canadian exporter. Th reduction of the 1986 exposure fee levels i Canada's most promising export market confirms that EDC will do all it can to hel solidify Canada's position as an innovative and competitive world trader.

Equal or exclusive financing support?

EDC's policy for competing exporters spells it out

Given the competitive nature of international export trade, situations can arise where two or more Canadian firms find themselves in competition for the same project. And as this country's official export credit agency, there is a very real possibility that those same firms will approach EDC when it comes time to submit a financing package to the foreign buyer. Prior to 1985, exclusive support would have been given to the first exporter to approach EDC regarding a given project. EDC's present policy when faced with such a situation is to offer the same competitive financing package to each of all qualified bidders.

Equal treatment

"It's an important issue for exporters," points out Martin Bakker, EDC's Senior Vice-President of Export Financing, "particularly in view of the time and money they invest in pursuit of export business. With shrinking opportunities on the trade front, they need the assurance that EDC will support competing exporters equally. In fact, in November of last year, I appeared before the Export Financing and Insurance Committee of the Canadian Export Association, to re-affirm our commitment to equal financing support for Canadian exporters competing for the same project."

A number of basic considerations are applied when two or more firms seek EDC support for the same project. "Our policy is quite clear," said Mr. Bakker. "If a firm conforms to EDC's eligibility criteria — that is, we're satisfied that they have the financial and technical ability to perform, and Canadian content criteria are being met — then they deserve our support. Even in cases where one exporter offers a higher Canadian content level than a competitor, EDC will support each equally, so long as the eligibility criteria are met in each case."

However, situations beyond the control of EDC may arise which might call upon EDC to support one exporter exclusively. It's a tricky subject, one that hinges on a very important distinction. You see, EDC, on its own, is not prepared to decide the fate of one competing exporter over another, if they both satisfy the eligibility criteria; their fates should be decided in the international marketplace. But external realities — and I can only think of two such situations — *can* dictate exclusive support."

One instance arises when a foreign buyer/borrower, for its own reasons, insists to EDC that it is interested in doing business with only one Canadian firm. EDC would then respect the buyer/borrower's wish and exclusively support that firm. In the second situation, governmental authorities in Canada may choose to promote certain trade policy interests, which EDC, in turn, would wish to respect. Such a circumstance could be translated into financing support for one exporter. As Martin Bakker points out, "we're just one piece in Canada's export trade development puzzle. We've got to make sure that our piece fits."

> "We re-affirmed our commitment to equal financing support for Canadian exporters competing for the same project."



Related factors

The meeting between EDC and the Canadian Export Association late last year raised a number of interesting questions relating to the equal support concept. For instance, the Canadian Export Association wanted to know if EDC would accompany one or more competing exporters during their negotiations with the prospective foreign buyer. "Within the limits of staff availability, we try to accommodate all competing exporters equally. I should stress, though, that we attend in a purely neutral capacity, solely to provide detail concerning the financing package. All details about negotiations attended by EDC are, of course, held in the strictest confidence."

Exporters were interested to hear that when concessional financing is available in support of a given project — either through the current EDC-CIDA parallel financing mechanism, or a mix of EDC Corporate account (Section 29) funds with Government account (Section 31) funds, —the equal treatment principle will apply to all exporters meeting the financing criteria, unless the foreign buyer or domestic trade policy considerations suggest otherwise.

EDC can also offer export financing support to eligible Canadian exporters who are participants in a foreign consortium. When this involves concessional co-financing arrangements, where EDC participates with a foreign lender in financing a project by financing the Canadian portion of the project, EDC must be assured that the level of concessionality is the same. "We can't have a situation where the interest charged on EDC financing is lower than the foreign partner's," said Mr. Bakker, "since, in effect, EDC would be subsidizing that partner's concessional financing package."

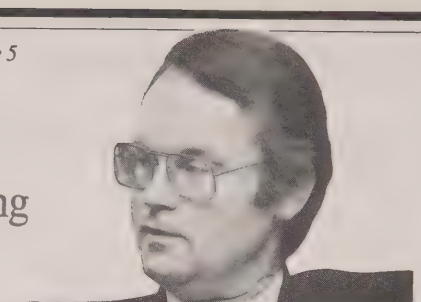
Mr. Bakker was also asked to explain EDC's policy in situations where the sum of export financing applications exceed a country's notional ceiling. "As you know, each year EDC establishes a limit on the amount of exposure it is prepared to accept in each export market. Our standard policy is to commit funds to the first exporter to successfully complete negotiations with the buyer/borrower, repeating the procedure until the ceiling is reached. In some cases, we may choose to support projects with a total dollar value in excess of the ceiling, because our market intelligence and experience suggests to us that not all bids will be successful."

Concluded Mr. Bakker, "export financing support is available to *all* qualified

continued on page 6

Equal or exclusive... continued from page 5

"EDC can finance eligible Canadian exporters participating in a foreign consortium."



Canadian exporters interested in a country, not just those competing for a specific project within that country. We have, and will continue to commit our financing resources to each successive eligible Canadian firm which approaches us with a signed deal, for two reasons. First, we've got to go with the 'sure thing', and second, we think it's the only fair course to take, the only fair way to reward the hard work and effort the successful firm has put into closing a deal."

Canadian business survey tells it like it is

During 1985, EDC collaborated with other trade-related federal government departments and agencies in undertaking a wide survey of Canada's business community. For EDC's part, the information gathered was intended to help re-evaluate, modify and improve its range of financing, guarantee, insurance and other services, with the ultimate goal of increasing Canada's export sales in the years to come.

Some 15,600 questionnaires were mailed to both exporting (10,400) and non-exporting (5,200) firms. Each of the 4,313 of you who responded — 3,312 of whom are exporters — contributed to a more than respectable cooperation rate of 29 percent. Your responses come from all regions of Canada, represent all industrial classifications, and cover a wide variety of exported goods and services.

The analysis of the survey results, first by Contemporary Research Centre — the market research agency which conducted the survey — and subsequently by EDC's Country Assessment, Market and Economic Analysis Division, is now complete. Your views, though sometimes surprising to EDC, were interesting, constructive, and appreciated.

Most important export markets

It is no surprise that the United States is Canada's most active export destination. Thirty-four percent of you export only to that market, and fully 83 percent identify the United States as offering the highest potential for export growth. Western Europe was a distant second choice as the most promising export market.

Interest and obstacles

The survey confirmed that many of you want a larger piece of the export pie. Forty-one percent of respondents acknowledge increased exports as a top priority, and 33 percent view increased exports as an important priority. However, you also identify numerous obstacles to achieving this goal.

Internal limitations are seen by the majority of firms as the chief concern in pursuing international sales. Specifically, the limited availability of both financial and human resources for export marketing is a major impediment for 42 and 38 percent of you respectively. A further 26 percent of exporters cite complicated and time consuming government programs as a major obstacle to increased trade, while 45 percent consider it a minor obstacle.

Not surprisingly, survey results reveal that smaller firms are more concerned with limited financial and human resources than are larger firms. Fifty-two percent of firms with export sales of under $1.0 million, and 38 percent of firms with export sales of between $1.0 and $5.0 million feel inadequate financial and human resources impede exports. These concerns are shared by only about 20 percent of large and very large firms.

In fact, these and other market-related concerns — such as demand, performance, price competitiveness — greatly outweigh concerns of a financing or commercial policy nature, although concerns for the latter two become more pronounced as the size of the firm gets larger and/or more experienced at exporting.

Export support programs

Although less than one-quarter of you view Canada as being worse than other countries at helping its exporters, only 9 percent feel federal export support programs are better than those of other countries. The rest — 65 percent — either think Canadian federal support for exports are roughly the same calibre as those in most other countries, or have no opinion on the matter.

Low awareness of EDC

EDC was given a clear message that there is plenty of room for improvement in building awareness of its programs. Nearly one-half of you are unaware of EDC's loan and line of credit export financing facilities. On the insurance side, 57 percent of exporters are not aware of the Global Comprehensive Insurance program, and even fewer are aware of EDC's other insurance and guarantee services.

What does it mean?

For EDC, the results of the Canadian Business Survey, combined with other direct consultations with industry representatives in 1985, were most revealing. The feedback resulted in a number of policies in areas new to EDC, such as the small business and deductible insurance policies dedicated to U.S.-bound exports, as well as the short- and medium-term bulk agriculture credits insurance programs. 1986 may witness the introduction of additional EDC services.

Your inputs also assisted in the review of existing programs. Although this process is not yet complete, it has already resulted in the revitalizing of two services: Consortium Insurance and Foreign Investment Insurance.

In formulating these new programs, and overhauling existing ones, EDC was guided by the major demands of exporting firms such as your own, who want services that are internationally competitive in price and coverage, and at the same time easily understood and administered by the human resources already available to them.

But new and responsive programs can not work if they are unknown or misunderstood by the exporting community. Clearly EDC will be working hard in 1986 to more aggressively market its services, so that increasing numbers of exporters can enter negotiations with the full arsenal of EDC export support services.

EDC's new Foreign Investment Insurance policy protects your investment abroad

The risks of investing abroad have never been greater than they are now. You only have to turn on the television or glance at a newspaper to get an appreciation of the possible pitfalls of foreign investment. As the decisions concerning whether or not to invest in a foreign project become more difficult, Canadian investors have shown a steadily increasing interest in EDC's Foreign Investment Insurance program. A recent review of the program, which has been in service since 1971, showed the need for modifications and simplifications to make it more responsive to the foreign investment situation of the 1980's. These changes, including a completely revised policy, have been completed, and a vastly improved service is now available to Canadian investors.



Investor concerns

Canadian firms are faced with increasing possibilities for foreign investment, as developing countries strive to stimulate economic growth and raise their standards of living. A number of considerations may influence a firm's decision to invest in a foreign project: the project may present the opportunity to protect or expand an existing market, gain access to a new one, secure a long-term management contract, or secure a source of raw materials.

In considering its options, a careful and well-managed company expects to take commercial risks, provided it is satisfied with the business opportunity presented. However, there are major risks resulting from unforeseen changes to the host country's political climate which *can* influence a firm's investment decision. With the revamped Foreign Investment Insurance program, EDC provides cover against many of these political risks — risks that are beyond the control of the Canadian investor.

Improved risk cover

Although cover for these political risks — transfer of funds, expropriation, and war and insurrection — has been offered since the program's inception in 1971, EDC's recently concluded review resulted in improvements to both the coverage and the delivery of its service.

One of the most significant changes relates to war and insurrection risk cover. Loss of investment cover has been extended, and can now include a loss caused by the inability to operate plant facilities for a period of 12 consecutive months as a direct result of war. Formerly, such cover was confined to a loss due to physical damage to the plant.

EDC's Foreign Investment Insurance program has also been improved in the all-important area of co-insurance, which is the proportion of risk assumed by EDC in the event of a loss. EDC has now increased its cover to 90 percent for all transactions, an appreciable increase over the former level of between 75 and 85 percent.

Changes have been made to the premium rate structure, in order to more accurately relate the premium to the country and industry risk of the individual investment transaction. This is an improvement over the former practice of applying a flat rate to all transactions regardless of risk.

And finally, the policy has been streamlined and simplified, bringing it in line with the familiar format of EDC's other insurance programs. It is now easier to identify the risks, the maximum liabilities and the losses.

The risks covered under the new Foreign Investment Insurance program can now be summarized as follows:

- TRANSFER: Restriction or blockage of funds by a host country's government or government agency, thereby making it impossible for the investor to transfer investment earnings or loan or equity capital from that country.
- EXPROPRIATION: Host government actions that would have the effect of an expropriation by interfering with investment monies; preventing the exercise of fundamental rights accruing from the investment; or rendering impossible either the use or disposition of the assets, or the conduct of regular business activities by the foreign enterprise.
- WAR, REVOLUTION AND INSURRECTION: Damage, destruction or loss to tangible property resulting from war, riots, insurrection, revolution, rebellion, sabotage and other similar politically motivated hostile acts in the host country. Cover is also provided for loss of use of facilities for a period of 12 consecutive months as a direct result of war.

Foreign investment can provide significant benefits to a Canadian company. But political risks beyond the control of the investor may inhibit him from undertaking what his analysis suggests could be a fruitful transaction. EDC's improved Foreign Investment Insurance is designed to allow a Canadian firm to invest with the confidence that certain losses can be eliminated or significantly reduced, and that it won't be crippled by an international investment gone sour for political reasons.

For more detail concerning the new Foreign Investment Insurance program, please consult the "Contact list for exporters", page 10, for the number of the regional office nearest you.

NEXUS Engineering found the channel to success

Canada has been called "the wired country" not because, as a nation, we drink too much coffee, but rather because we have the most extensive cable telecommunications network in the world. One of the main reasons why Canadians tend to take this service for granted is that, thanks to firms like Burnaby, British Columbia's NEXUS Engineering, it works. In fact, for NEXUS, the system works so well that they're finding even greater success for their products outside of Canada, to the point where close to 70 percent of their annual sales volume can be attributed to exports.

NEXUS Engineering Corp. was established in 1982 when two young and highly educated British Columbians, Basil Peters and Peter van der Gracht, designed and produced a single component for use in television signal distribution; or, to use industry jargon, television headend equipment for satellite, cable, and low- to medium-power broadcast television markets. "We started distributing the product in Canada and found a great acceptance for it because it was really a revolutionary design, from the point of view of size, performance and price", Don Miller, the firm's controller, recently told *EDC Today.*

Phenomenal growth

Indeed, that initial product was such a success — both domestically and internationally — that the firm has had to expand in virtually every capacity: the number of employees has grown from the two founders in 1982, to 65 today; the product line now includes all components that go into television signal distribution, each of which are designed and manufactured by NEXUS; the R & D/manufacturing/office facility is five times larger than when the company was founded in 1982; and, on the all-important "bottom-line", NEXUS has experienced over 100 percent growth in sales and production each year since it was founded.

With close to 70 percent of total sales coming from exports, it's clear that the decision to look outside Canada was a good one. "We moved into the United States market in 1984, because, of course, it's much larger than Canada's, and also because we saw a definite fit for our product. Our bank suggested that if we were going to penetrate the U.S., we should look at getting some insurance, and that EDC was the best way to go. As you know, dealing in the United States has its risks, especially in a young, highly competitive and volatile industry such as our own. Now, using EDC insurance was really the only way that we, as a small company, could break into that market while accepting those kinds of risks."

> "Insuring our exports had a positive effect on our cash flow."

"And insuring our exports had a positive effect on our cash flow as well," continued Don Miller. "Our bank was able to extend our line of credit financing, by treating our EDC-insured export receivables as collateral."

There's more to exports than sales figures

A tour through the NEXUS Enginee ing facility just east of Vancouver brin home the importance of what an intern tionally successful product can do not on for a firm, but for its employees. Just a the 63 people who have found jobs wi NEXUS since 1982. "The average age our firm is 25", said Mr. Miller, "and v think that reflects our commitment to t co-op education program in our area. W bring summer and co-op students fro universities and technical colleges into o research and development facility, giv them a lot of training in the area they' studying, and often end up hiring the upon graduation. We get a lot of value o of their fresh ideas on how to do things."

But sales are a firm's life-blood, ar 1985 sales graphs show huge increases ov 1984 figures. NEXUS can point, not witl out some pride, at the United Stat column, which started to run off the grap sometime in the third-quarter of 1985, ar also at the growing international sal column, which represents the firm's fir sales to Mexico, Honduras, Australia, an Papua New Guinea.

"Export markets will continue to be significant part of our business, and we' going to continue to look to EDC f coverage" says Don Miller. "As a researc and development company and a manu facturer, cash flow is critical to our succe and survival. So we're going to look at an way possible that can ensure that our r ceivables are insured, and our cash flow as healthy as possible."

Basil Peters, Chairman and Chief Executive Officer, and Peter van der Gracht. President of NEXUS Engineering Corp.



The firm's Controller, Don Miller (standing), looks on as Gary Zywiecki works on a new NEXUS product.



The "no surprises" export financing transaction

In today's export environment, where competition is fierce, and untold hours of your time go into the successful conclusion of an export transaction, the last thing you need is a surprise. Even a single misunderstanding or false assumption can lead to delays in completing the export transaction, causing delays in payment, and, in turn, possible cash flow difficulties for your firm.

Experience has shown that the best way to ensure a smooth and successful transaction is to keep the lines of communication open, right from the time the exporter has identified a potential export sale. For EDC, knowing the particulars of a transaction — the product or service involved, the country of destination, the terms of sale, the method of shipment, the method of payment — translates directly into reduced turnaround time. In short, better service. For the exporter, knowing what information to provide, and when to provide it, can help prevent delays in the successful conclusion of a sale to a foreign buyer.

The following article is the first in a four-part series dealing with the export financing process. The series takes the exporter through the successive stages of an export financing transaction; from initial inquiry, the topic covered in this capsule, to disbursement of funds to the exporter upon fulfillment of the terms of the contract.

Part I: Initial inquiry

Your Canadian firm has identified a potential export sale in a given market. The buyer has expressed interest in your product, but has indicated that competitive-priced export financing is a prerequisite to the purchase of your Canadian goods.

Being aware that EDC is in the business of providing export support services to Canadian exporters, you contact either the EDC regional office nearest you, or the Export Financing Group at EDC's head office in Ottawa, where your call is routed directly to the Export Financing Officer responsible for the country in which you are interested.

Although visits are welcome, business related to this initial inquiry can be easily conducted by telephone. During the course of this first five- to ten-minute conversation, you and the Export Financing Officer will discuss the nature and requirements of the transaction. If your company and the transaction itself are eligible for EDC support, the two of you can then lay the foundation for a smooth and successful export sale.

Upon confirmation that EDC is "open", or available for business in that country, the Export Financing Officer will request certain basic information concerning the transaction, including: the nature of the export, the identity of the borrower/buyer; the type of security; the terms and the conditions of the potential sale; and, if known, information concerning any firm competing for the sale.

With this information in hand, the officer can provide a preliminary indication of whether the transaction is eligible for EDC export financing support, and indicate which financing program would be best suited to your transaction.

Based upon the same information, the Export Financing Officer can provide an estimate of the exposure fee for your transaction. (See "1986 Exposure fee reduced in most active markets", page 4, for an explanation of the exposure fee.) It is important to have a general idea of the amount of the exposure fee, so that this cost can be factored into your commercial proposal with the buyer before it is finalized.

Should you be interested in EDC's export insurance services, the Export Financing Officer can provide a contact in the Export Insurance Group.

Being responsible for EDC business in a particular country, Export Financing Officers quickly become familiar with the trade and commercial practices common to that country. Whenever possible, they will use the initial inquiry stage to advise you of any additional information which would lead to a smoother transaction. For instance: any approvals that may be required by a particular foreign government agency; how best to secure these approvals; and who the key financial and political players are in that country.

One of the benefits of this initial telephone inquiry is that a file is created for your transaction. The file carefully documents every development from the initial inquiry onward, and serves as a valuable and time-saving reference point for you and EDC alike.

- The initial inquiry stage concludes with an indication by the Export Financing Officer of other relevant information that will be required should you wish to pursue the transaction further, including Canadian content and certain financial information. The receipt and review of this information by EDC would set the stage for the second phase in the export financing process: the "Formal Expression of Interest by EDC", which will be discussed in the April issue of *EDC Today*.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-269

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
PETER FORAN
Assistant Vice-President

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
Assistant Vice-President

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
Assistant Vice-President

ASIA & PACIFIC DIVISION
BOB VAN ADEL
Assistant Vice-President

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
Assistant Vice-President

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
THANH TRAN
Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
HENRI SOUQUIÈRES
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
SARA HEALY
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
ROLF BRUSSE
Manager

Export Insurance Group

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
Assistant Vice-President

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
Assistant Vice-President

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
Assistant Vice-President

VANCOUVER

BRITISH COLUMBIA & YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Assistant Vice-President

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

SERGE RUBSOFF
Manager, Client Services Department

CALGARY

PRAIRIE AND NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
Assistant Vice-President

RICHARD McCORKINDALE
District Manager, Alberta

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager, Saskatchewan & Manitoba

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Assistant Vice-President

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

ROBERT LETOVSKY
Manager, Client Services Department

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Assistant Vice-President

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

PIERRE D'AVIGNON
Manager, Client Services Department

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Assistant Vice-President

CONNLA WOOD
Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et Président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

MARTIN BAKKER
Premier vice-président
Financement à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

GILLES ROSS
Vice-président
Secrétariat et Services
juridiques

Groupe du Financement à l'exportation BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

PETER FORAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

THANH TRAN
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

DON CURTIS
Vice-président adjoint

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

IAN GILLESPIE
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

BOB VAN ADEL
Vice-président adjoint

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD

TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

MIKE McLEAN
Vice-président adjoint

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

ROLF BRUSSE
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME

RON DOYLE
Vice-président adjoint

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME

KEVIN O'BRIEN
Vice-président adjoint

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME

RON LANE
Vice-président adjoint

VANCOUVER

RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Vice-président adjoint

RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

SERGE RUBSOFF
Directeur
Services aux clients

CALGARY

RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

JIM SIDDON
Vice-président adjoint

RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district (Alberta)

RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district (Saskatchewan et Manitoba)

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

JOHN HUTCHISON
Vice-président adjoint

MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale

ROBERT LETOVSKY
Directeur
Services aux clients

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télex : 05-25618
Télécopieur : (514) 878-9891

DENYSE MACKEY
Vice-présidente adjointe

HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale

PIERRE D'AVIGNON
Directeur
Services aux clients

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Vice-président adjoint

CONNLA WOOD
Directeur

Exporter sans rien laisser au hasard

Il sévit aujourd'hui une concurrence acharnée dans le secteur de l'exportation. Vous ne voulez rien laisser au hasard et vous passez d'innombrables heures à mener une opération à bien. Un simple malentendu ou une erreur de jugement peuvent entraîner des retards dans la conclusion d'une opération à l'exportation, puis dans les versements, et même créer des difficultés de trésorerie pour votre entreprise.

Pour qu'une opération à l'exportation se déroule sans heurts, l'expérience nous a appris qu'une bonne communication doit exister entre les différentes parties, et ce, dès que l'exportateur a identifié un débouché éventuel à l'exportation. Lorsque la SEE connaît les détails d'une opération, c'est-à-dire le produit ou le service concerné, le pays de destination, les modalités de vente, les méthodes d'expédition et les modes de paiement, elle peut assurer un délai d'exécution plus rapide, donc un meilleur service. Ainsi, en sachant quels renseignements il doit fournir et à quel moment, l'exportateur peut éviter des retards dans la conclusion d'une opération à l'exportation avec un acheteur étranger.

L'article suivant, qui est le premier d'une série de quatre, traite du processus de financement à l'exportation. Nous étudierons les étapes successives d'une opération à l'exportation depuis l'obtention des renseignements initiaux (l'objet du présent article), jusqu'au versement des fonds à l'exportateur, au moment de l'exécution du contrat.

Partie I: renseignements initiaux

• Votre entreprise canadienne a repéré un débouché à l'exportation sur un marché donné. L'acheteur s'intéresse à votre produit mais insiste pour que le financement à l'exportation soit compétitif.

• La raison d'être de la SEE est d'offrir des services à l'appui des exportations canadiennes. Vous communiquez donc avec la succursale régionale de la SEE la plus proche de chez vous ou avec un représentant du Groupe du Financement à l'exportation, au siège social de la SEE, à Ottawa. Votre appel est acheminé directement à un des agents du Financement à l'exportation qui s'occupe du pays qui vous intéresse.

• Bien que vous puissiez vous présenter à la SEE, vous pouvez facilement entreprendre cette première démarche au téléphone. Durant cette première conversation de cinq à dix minutes, vous et l'agent du financement à l'exportation discuterez de la nature et des exigences de l'opération. Si votre entreprise et l'opération en question sont admissibles au financement de la SEE, vous pourrez établir avec cet agent les paramètres devant vous permettre de conclure une vente à l'exportation, sans difficultés.

Dès que vous recevez confirmation que la SEE finance des opérations destinées au pays en question, l'agent du Financement à l'exportation vous demandera certains renseignements essentiels sur l'opération, notamment: le type d'exportation, le nom de l'emprunteur ou de l'acheteur, le genre de garantie, les modalités de la vente éventuelle et, si possible, des renseignements sur les entreprises qui cherchent également à conclure la vente que vous envisagez.

Une fois en possession de ces renseignements, l'agent peut vous faire savoir si votre opération est susceptible d'être financée par la SEE, et vous préciser le type de financement qui conviendrait le mieux dans votre cas.

Toujours à la lumière de ces renseignements, l'agent du Financement à l'exportation peut vous donner un devis de la commission d'encours pour cette opération. (Pour obtenir des renseignements sur la commission d'encours, voir l'article «En 1986 — Réduction de la commission d'encours pour la plupart des meilleurs marchés», à la page 4). Il importe que vous ayez une idée du montant de la commission d'encours, afin de pouvoir l'intégrer à la proposition commerciale que vous allez conclure avec l'acheteur.

Si vous désirez vous renseigner sur les services d'assurance qu'offre la SEE, l'agent du Financement à l'exportation vous communiquera le nom d'une personne-ressource du Groupe de l'Assurance à l'exportation.

Puisqu'ils s'occupent des opérations de la SEE dans un pays donné, les agents du Financement à l'exportation apprennent à connaître rapidement les usages commerciaux de ce pays. S'ils le peuvent, lors de l'étape de renseignements initiaux, ils vous diront comment procéder pour conclure une opération sans heurts. Ils vous préciseront, par exemple, s'il faut l'approbation d'un organisme du gouvernement étranger et comment l'obtenir, et vous diront quels sont les intervenants-clés du pays sur les plans financier et politique.

À partir des renseignements obtenus lors de l'entretien téléphonique, la SEE établit un dossier à votre nom. Ce dossier est mis à jour à chaque étape de l'opération, depuis l'entretien téléphonique, et sert de document de référence pour toute question que vous et la SEE aimeriez discuter ultérieurement.

• L'agent du Financement à l'exportation termine cette première étape en consignant au dossier tous les autres renseignements qui seront nécessaires pour conclure cette opération, y compris en ce qui concerne la teneur canadienne et d'autres exigences financières. Dès qu'elle aura reçu et examiné ces renseignements supplémentaires, la SEE passera à la deuxième phase du processus de financement à l'exportation, à savoir «l'indication officielle d'intérêt de la SEE». Ce sujet fera l'objet d'un article dans le numéro d'avril d' *Actualités de la SEE*.

NEXUS Engineering a trouvé la voie du succès

Le Canada est réputé pour son réseau de télécommunications par câble. Et pour cause, puisque c'est le plus grand au monde. Si les Canadiens en sont venus à le considérer comme tout naturel, c'est principalement grâce à des entreprises comme NEXUS Engineering, de Burnaby, en Colombie-Britannique. Notre réseau de télécommunications n'est pas seulement gigantesque, il fonctionne bien. La qualité des produits de NEXUS Engineering lui vaut d'ailleurs un grand succès à l'étranger, comme en témoignent près de 70 p. 100 des ventes de cette entreprise.

NEXUS Engineering Corp. a vu le jour en 1982, après que Basil Peters et Peter van der Gracht, deux jeunes diplômés fort prometteurs de Colombie-Britannique, eurent conçu et réalisé un composant unique pour la diffusion des signaux de télévision; dans le métier, on parle d'équipement TV de tête de réseau pour le satellite, le câble et la télédiffusion de basse à moyenne puissance. «Nous avons d'abord commercialisé notre produit au Canada. L'accueil fut excellent car le produit était de conception vraiment révolutionnaire, tant par son format que par sa performance et son prix», a confié récemment Don Miller, contrôleur de NEXUS Engineering, à *Actualités de la SEE*.

Une croissance hors de l'ordinaire

Le produit a immédiatement connu un tel succès, tant au pays qu'à l'étranger, que l'entreprise a dû prendre de l'expansion dans plusieurs secteurs. L'effectif qui, en 1982, se résumait aux deux fondateurs, est passé à 65 employés; l'entreprise conçoit et fabrique aujourd'hui tous les composants nécessaires à la diffusion des signaux de télévision; depuis 1982, la surface occupée par la fonction R et D, la fabrication et les bureaux a quintuplé. Mais, par-dessus tout, depuis sa fondation, NEXUS a affiché une croissance annuelle de 100 p. 100 au chapitre des ventes et de la production.

La décision de NEXUS Engineering de se lancer sur le marché des exportations était sûrement tout indiquée, puisque cette entreprise a réalisé plus de 65 p. 100 de ses ventes à l'étranger. «En 1984, nous avons jugé opportun de nous tourner vers le marché américain, du fait même qu'il est plus vaste que le nôtre, mais aussi parce que nous y voyions un excellent débouché pour notre produit. «Notre banque nous a alors conseillé d'entrer en contact avec la SEE, car il est indispensable de s'assurer avant de s'engager sur le marché américain. En effet, le commerce avec les États-Unis comporte des risques, tout particulièrement pour une jeune industrie comme la nôtre, très compétitive et en pleine évolution. Le recours aux services d'assurance de la SEE était, pour une petite entreprise comme la nôtre, la seule façon de percer le marché américain et d'assumer les risques inhérents à une telle démarche.»

«Le fait d'assurer nos exportations nous a permis d'améliorer notre situation de trésorerie», poursuit Don Miller. «En effet, notre banque a consenti à élargir notre ligne de crédit, en prenant nos créances à l'exportation protégées par la SEE à titre de garantie.»

Il n'y a pas que le chiffre d'affaires...

Une visite à NEXUS Engineering, dont les usines se trouvent à l'est de Vancouver, révèle que le succès de l'entreprise sur l scène internationale réjouit non seulemer ses propriétaires, mais aussi ceux qu'ell emploie: Nexus a en effet créé 65 emplo depuis 1982. «La moyenne d'âge de notr personnel est de 25 ans, souligne M. Mille ce qui reflète bien notre engagement vis-à vis du programme de stages pour étudian dans la région. Nous accueillons de étudiants de l'université et des collèges d'en seignement technique pour un emploi d'ét ou dans le cadre d'un programme coope ratif, dans notre section Recherche Développement. Cela leur permet d'ac quérir une formation dans leur domaine il n'est pas rare que nous les recrutions à fin de leurs études. Leurs idées nouvelle nous sont très précieuses.»

Mais ce sont les ventes qui font vivr une entreprise, et les statistiques de 198 indiquent une progression notable su 1984. NEXUS est fière de la performanc de ses ventes aux États-Unis, surto depuis le troisième trimestre de 1985. L ventes internationales sont, quant à elle en pleine croissance et NEXUS Enginee ing vient de réaliser ses premières ventes Mexique, au Honduras, en Australie et Papouasie-Nouvelle-Guinée.

«Nous avons l'intention de poursuiv nos activités d'exportation et de nous fa assurer par la SEE», déclare Don Mill «Le succès et la survie d'une entrepr comme la nôtre, spécialisée dans la cherche et le développement ainsi que da la fabrication, dépend de sa bonne t sorerie. Nous allons donc étudier tous moyens nous permettant d'assurer r créances et faire en sorte que notre t sorerie se porte le mieux possible.

Basil Peters, président et chef de la direction de NEXUS Engineering Corp., et Peter van der Gracht, président.



Don Miller, contrôleur (debout) et Gary Zywiecki, en train de travailler à un nouveau produit NEXUS.



La nouvelle assurance-investissement à l'étranger de la SEE

Investir à l'étranger n'a jamais été aussi risqué qu'en ce moment. Les nouvelles que nous communiquent les médias nous en donnent la preuve chaque jour. Prendre la bonne décision en matière d'investissements à l'étranger devient de plus en plus problématique; d'où l'intérêt croissant des investisseurs canadiens pour le programme d'assurance-investissement à l'étranger de la SEE. En procédant dernièrement à la révision de ce programme, créé en 1971, la SEE a pu constater que certaines modifications et simplifications s'imposaient pour mieux l'adapter aux exigences des années 80. Les changements, y compris la rédaction d'une nouvelle police d'assurance, sont maintenant terminés et les investisseurs canadiens peuvent désormais se prévaloir d'un service répondant mieux à leurs besoins.

Préoccupations des investisseurs

Les entreprises canadiennes ont de plus en plus l'occasion d'effectuer des investissements à l'étranger, car les pays en développement s'efforcent de stimuler leur croissance économique et de relever leur niveau de vie. Plusieurs facteurs influent sur la décision d'une entreprise d'investir dans un projet à l'étranger; ainsi, le projet peut donner l'occasion de maintenir ou d'élargir un débouché existant, d'accéder à un nouveau marché, d'obtenir un contrat de gestion à long terme ou de renforcer une source d'approvisionnement en matières premières.

L'entreprise prudente et bien administrée est prête à assumer certains risques commerciaux, pour autant que le projet envisagé offre des possibilités intéressantes. La décision peut cependant être influencée par la survenance, dans le pays-hôte, de certains événements imprévisibles, par exemple des changements politiques. Le nouveau programme d'assurance-investissement à l'étranger de la SEE offre maintenant une protection contre plusieurs risques politiques qui échappent au contrôle de l'investisseur canadien.

Protection accrue

Bien que les risques politiques — inconvertibilité des fonds, expropriation, guerre et insurrection — soient couverts depuis l'entrée en vigueur du programme, en 1971, le nouveau programme apporte des améliorations tant au niveau de la protection que du service.

Le changement le plus important porte sur la protection des risques de guerre et d'insurrection. En cas de perte de l'investissement, la protection couvre désormais



l'impossibilité, advenant une guerre, d'exploiter une usine pendant une période de douze mois consécutifs. Auparavant, cette protection ne couvrait que les pertes découlant des dommages matériels subis par l'usine.

Le programme d'assurance-investissement à l'étranger de la SEE a également été amélioré au chapitre important de la coassurance, c'est-à-dire la portion du risque assumé par la SEE advenant une perte. Alors que la protection de la SEE était de l'ordre de 75 à 85 p. 100 pour toutes les opérations, elle sera maintenant de 90 p. 100, ce qui constitue une amélioration fort appréciable.

Le barème a lui aussi été modifié, puisque la prime est mieux adaptée à chaque opération, compte tenu des risques inhérents au pays envisagé et à l'industrie concernée. Il s'agit là d'une amélioration par rapport à l'ancienne pratique, qui consistait à appliquer un taux uniforme à toutes les opérations, sans égard au risque.

Enfin, la police s'aligne sur les autres programmes d'assurance de la SEE. Les risques sont maintenant plus faciles à identifier, de même que les responsabilités maximales et les pertes.

Les risques couverts par le nouveau programme d'assurance-investissement à l'étranger se résument comme suit:

- INCONVERTIBILITÉ: restriction ou blocage des fonds par le gouvernement du pays-hôte ou l'un de ses organismes, qui empêche l'investisseur de sortir ses bénéfices, l'argent qu'il a emprunté ou son avoir-propre de ce pays.
- EXPROPRIATION: adoption, par le gouvernement du pays-hôte, de mesures ayant l'effet d'une expropriation de par leur incidence sur les investissements, qui empêchent l'investisseur d'exercer ses droits fondamentaux en ce qui les concerne, qui bloquent son actif ou qui entravent le cours normal des activités de l'entreprise étrangère.
- GUERRE, RÉVOLUTION OU INSURRECTION: Détérioration, destruction ou perte de biens corporels à la suite d'une guerre, d'émeutes, d'une insurrection, d'une révolution, d'une révolte, d'un sabotage et d'autres mesures hostiles semblables, d'origine politique, dans le pays-hôte. La perte de l'usage des installations attribuable directement à une guerre est également couverte pendant une période de douze mois consécutifs.

Les investissements à l'étranger peuvent être une grande source d'avantages pour une entreprise canadienne. Mais les risques politiques dont la survenance échappe à son contrôle dissuadent parfois l'investisseur de se lancer dans un projet qui lui semble fructueux. Le nouveau programme d'assurance-investissement à l'étranger de la SEE permet maintenant à une entreprise canadienne de procéder à des investissements tout en éliminant ou en réduisant sensiblement certains types de pertes, avec la garantie que ses investissements ne subiront pas les contrecoups d'événements politiques.

Pour plus d'informations sur le nouveau programme d'assurance-investissement à l'étranger, veuillez consulter la rubrique «Points de contacts pour les exportateurs», en page 10, où figurent le numéro de téléphone et l'adresse du bureau régional le plus proche de chez vous.

Le sondage auprès des entreprises canadiennes reflète la réalité

En 1985, en collaboration avec des ministères et des organismes du gouvernement à vocation commerciale, la SEE a procédé à un important sondage auprès des entreprises canadiennes. L'objet de ce sondage était de recueillir des informations permettant de réévaluer, de modifier et d'améliorer la gamme de services financiers, de garanties, d'assurances, et autres de la SEE, dans le but d'accroître les exportations canadiennes au cours des prochaines années.

Quelque 15 600 questionnaires ont été expédiés à des entreprises exportatrices (10 400) et non exportatrices (5 200). Le taux de participation a été appréciable puisqu'il a été de 29 p. 100, 4 313 entreprises —dont 3 312 entreprises exportatrices — ayant répondu au sondage. Les réponses nous sont parvenues de toutes les régions du Canada et de toutes les catégories d'industries qui exportent une grande variété de biens et de services.

L'analyse des résultats a d'abord été effectuée par le Centre de Recherches Contemporaines, l'agence d'études de marché qui a fait le sondage, puis par la Division de l'Évaluation des pays, de l'Étude des marchés et de l'Analyse économique de la SEE. Les réponses, bien qu'inattendues dans certains cas, ont été fort intéressantes, constructives et bien appréciées.

Les principaux marchés d'exportation

Les États-Unis sont, comme on aurait pu s'y attendre, le principal destinataire des exportations canadiennes, puisque 34 p. 100 des entreprises exportent uniquement vers ce pays et que 83 p. 100 d'entre elles perçoivent les États-Unis comme étant le débouché à l'exportation le plus prometteur. L'Europe de l'Ouest s'inscrit en deuxième place au nombre des débouchés les plus prometteurs, bien que loin derrière les États-Unis.

Intérêts et obstacles

Le sondage a confirmé que bon nombre d'entreprises souhaitent accroître leur part du marché des exportations. Pour 41 p. 100 des répondants, l'accroissement des exportations figure au premier rang des priorités, et 33 p. 100 y voient une grande priorité. Les entreprises ont cependant fait valoir qu'il existait plusieurs obstacles les empêchant d'atteindre cet objectif.

Les entreprises exportatrices estiment que le principal obstacle à l'accroissement des exportations provient de l'insuffisance des ressources qu'ils ont à leur disposition. Plus précisément, 42 p. 100 des exportateurs estiment que c'est le manque de ressources humaines et 38 p. 100 que c'est le manque de ressources financières qui les empêchent de promouvoir leurs produits à l'exportation. Par ailleurs, 26 p. 100 des exportateurs estiment que le principal obstacle à l'accroissement des échanges réside dans les programmes gouvernementaux qui sont compliqués et leur font perdre du temps. Pour 45 p. 100 des entreprises, il s'agit là d'un obstacle mineur.

Quant aux petites entreprises, le manque de ressources financières et humaines les préoccupent davantage que les grandes entreprises. En effet, 52 p. 100 des entreprises dont les ventes à l'exportation représentent moins de un million de dollars, et 38 p. 100 des entreprises dont les ventes à l'exportation se situent entre un et cinq millions de dollars estiment que le manque de ressources humaines et financières entravent les exportations. Seulement 20 p. 100 des grandes et très grandes entreprises partagent ces préoccupations.

De fait, les exportateurs se préoccupent davantage de tout ce qui touche aux ressources financières ou humaines, ainsi que de la conjoncture des marchés — demande, performance, compétitivité des prix — que des questions de politique financière ou commerciale, bien que celles-ci prennent plus d'importance à mesure que l'entreprise se développe ou acquiert de l'expérience.

Programmes d'appui aux exportations

Moins du quart des exportateurs estiment que le Canada offre moins d'aide aux exportateurs que les autres pays, contre 12 p. 100 pour qui les programmes d'appui du gouvernement fédéral sont meilleurs que ceux offerts par d'autres pays. Les autres, c'est-à-dire 65 p. 100, estiment que l'appui donné par le Canada aux exportateurs est sensiblement le même que dans les autres pays, ou alors ils sont sans opinion.

La SEE n'est pas tellement connue

Il ressort très clairement du sondage que la SEE doit s'employer à mieux faire connaître ses programmes. Près de la moitié des exportateurs ignorent que la SEE offre du financement à l'exportation sous forme de prêts ou de lignes de crédit. Pour ce qui est des services d'assurance, 57 p. 100 ne sont pas au courant de l'existence du programme d'assurance globale multirisque, et davantage ignorent l'existence des autres services d'assurances et de garanties offerts par la SEE.

Conclusions

Les résultats du sondage pan-canadien auprès des entreprises, de même que les autres consultations entreprises en 1985 auprès des représentants du secteur industriel ont été des plus révélateurs. À la SEE ils se sont traduits par l'adoption de programmes entièrement nouveaux, comme l'assurance-risque commercial avec franchise et l'assurance-risque commercial pour les petites entreprises qui font affaire avec les États-Unis, et les assurances-crédit à court et à moyen terme pour les produits agricoles en vrac. La SEE instituera vraisemblablement d'autres nouveaux services en 1986.

Vos réponses nous ont également amené à réévaluer certains de nos programmes déjà existants. Bien que ce travail ne soit pas entièrement terminé, nous avons déjà remanié deux services : l'assurance consortium et l'assurance-investissement à l'étranger.

Pour concevoir de nouveaux programmes et en remanier d'autres, la SEE s'est fondée sur les principales demandes formulées par des entreprises comme la vôtre, qui veulent des services concurrentiels sur le plan international, tant en ce qui concerne les prix que la protection offerte, et qui soient également faciles à comprendre et à administrer.

Mais les programmes nouveaux et bien adaptés aux besoins des exportateurs ne peuvent être efficaces que s'ils sont bien connus et compris. C'est pourquoi la SEE entend, en 1986, sensibiliser un nombre croissant d'exportateurs à ses services et leur permettre d'entreprendre leurs négociations en sachant à quels programmes de la SEE ils peuvent recourir.

Égalité ou exclusivité… suite de la page

Pour conclure, M. Bakker nous a précisé que «la SEE offre son appui à *tous* les exportateurs canadiens qui possèdent les qualités requises et qui veulent exporter vers un pays donné, et pas seulement à ceux qui se livrent concurrence pour un projet dans ce seul pays. Nous continuerons, comme nous l'avons déjà fait, à engager nos ressources financières pour chaque entreprise canadienne admissible qui nous présente une offre commerciale signée. Tout d'abord, parce qu'il nous faut quelque chose de tangible. Ensuite, parce que cette politique est, à notre avis, la seule qui récompense équitablement le travail et les efforts déployés par une entreprise pour conclure un marché.»

La politique de la SEE en matière d'appui financier : égalité ou exclusivité?

La concurrence qui règne sur le marché international des exportations est telle qu'il arrive parfois que deux ou plusieurs exportateurs aspirent à décrocher un même projet. La SEE étant l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada, on peut fort bien concevoir que plus d'une entreprise sollicite son aide en vue de proposer un montage financier à un acheteur étranger. Avant 1985, la SEE accordait son appui au premier exportateur qui lui présentait un projet donné. Aujourd'hui, la SEE offre des services financiers également concurrentiels à tous les soumissionnaires qui répondent à ses critères d'admissibilité.

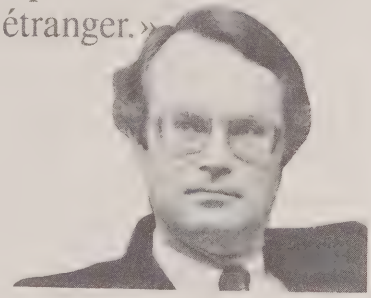
Traitement égal

«C'est une question à laquelle les exportateurs attachent beaucoup d'importance, souligne M. Martin Bakker, premier vice-président du Groupe du Financement à l'exportation, surtout si l'on tient compte du temps et de l'argent qu'ils investissent dans leurs initiatives à l'exportation. Vu les possibilités limitées qu'offre actuellement le marché des exportations, les exportateurs veulent s'assurer que la SEE leur fournira, à tous, le même appui. De fait, en novembre dernier, devant le Comité de l'assurance et du financement à l'exportation de l'Association canadienne de l'exportation, j'ai réitéré l'engagement pris par la SEE, à savoir de fournir le même appui financier aux exportateurs canadiens qui se font concurrence pour un même projet.»

Il y a certains facteurs essentiels dont nous tenons compte quand deux ou plusieurs exportateurs sollicitent l'aide de la SEE pour un même projet. «Notre politique en la matière est très claire», a déclaré M. Bakker. «Lorsqu'une entreprise satisfait aux critères d'admissibilité de la SEE — autrement dit, si nous estimons qu'elle possède les aptitudes financières et techniques nécessaires, et pour autant qu'elle respecte les critères de teneur canadienne, elle a droit à notre appui. Même si la teneur canadienne d'un de ces projets est supérieure aux autres, la SEE offre le même appui à toutes les entreprises, pourvu que chacune d'elles réponde aux critères d'admissibilité.»

Toutefois, dans certaines circonstances indépendantes de sa volonté, il peut arriver que la SEE n'accorde son appui qu'à une seule entreprise. «C'est là une question délicate, qui repose sur une distinction très importante. En effet, la SEE ne peut, de son propre chef, privilégier un exportateur aux dépens d'un autre, lorsque tous deux répondent à ses critères d'admissibilité; c'est plutôt la conjoncture internationale qui devrait décider de leur sort. D'autres facteurs entrent parfois en jeu, et il se peut alors que la SEE ne puisse appuyer qu'un seul exportateur. Je pense, en l'occurence, à deux cas bien précis.»

«La SEE peut aider financièrement les exportateurs canadiens admissibles qui participent à un consortium étranger.»



Prenons d'abord le cas de l'acheteur ou de l'emprunteur étranger qui, pour des raisons personnelles, demande instamment à la SEE de ne faire affaire qu'avec une seule entreprise canadienne. La SEE se conforme alors à leur souhait et donne son appui à une seule entreprise. Il peut aussi arriver que les instances du gouvernement canadien cherchent à promouvoir certaines priorités en matière d'exportation, priorités que la SEE doit respecter. Dans pareil cas, un seul exportateur bénéficiera du soutien à l'exportation. Comme le fait remarquer M. Bakker, «Nous ne sommes qu'un des rouages du mécanisme canadien de promotion des exportations. Nous devons tout mettre en oeuvre pour qu'il fonctionne sans accroc.»

Autres facteurs

Lors de la rencontre qu'elles ont eue l'an dernier, la SEE et l'Association canadienne de l'exportation ont abordé certains aspects intéressants rattachés à la notion d'appui égal. Ainsi, l'Association canadienne de l'exportation a demandé à la SEE si elle accompagne tous les exportateurs intéressés à un même projet dans leurs négociations avec l'acheteur étranger potentiel. «Dans la mesure où nos agents sont disponibles, nous nous efforçons de fournir une aide équivalente à chaque exportateur. J'insiste cependant sur le fait que nous restons entièrement neutres durant ces rencontres, notre rôle se bornant à préciser les modalités du montage financier. Il va sans dire que toutes les négociations auxquelles assiste la SEE demeurent strictement confidentielles.»

Les exportateurs ont appris avec satisfaction que lorsqu'il existe du financement de faveur pour un projet, que ce soit par le biais du mécanisme actuel de financement parralèle de la SEE et de l'ACDI ou de fonds provenant à la fois du Compte de la Société (article 29) et du Compte de l'État (article 31), le principe de traitement égal s'applique à tous les exportateurs qui satisfont aux critères financiers, sauf si l'acheteur étranger ou des considérations politiques internes exigent qu'il en soit autrement.

La SEE peut, par ailleurs, aider financièrement les exportateurs canadiens admissibles qui participent à un consortium étranger. Lorsque cette aide fait intervenir du financement de faveur ou du cofinancement, et que la SEE participe au financement d'un projet avec un prêteur étranger en appuyant la tranche canadienne de ce projet, la SEE doit avoir la certitude que le niveau de faveur est le même. «Les intérêts demandés sur les fonds prêtés par la SEE ne peuvent pas être inférieurs à ceux du partenaire étranger, précise M. Bakker, sinon la SEE se trouverait à subventionner le financement de faveur de ce partenaire commercial.»

M. Bakker a également été invité à expliquer la position de la SEE lorsque la somme des demandes de financement à l'exportation excède la capacité d'engagement d'un pays. «Comme vous le savez, la SEE établit chaque année une limite pour la taille du risque qu'elle est prête à assumer dans un pays donné. De façon générale, nous engageons des fonds pour le premier exportateur, en vue de faciliter les négociations avec l'acheteur ou l'emprunteur, et nous procédons ensuite de la même manière, jusqu'à ce que le plafond fixé soit atteint. Parfois, nous appuyons des projets dont la valeur globale dépasse le plafond, lorsque notre appréciation du marché et notre expérience nous portent à croire que les soumissions ne seront pas toutes retenues.»

suite en page 6

La SEE tient ses promesses…
suite de la page 3
sperme, les graines de semis, les embryons et le bétail d'élevage.

C'est après avoir consulté les exportateurs du secteur agricole que la SEE a établi le programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, dans le but d'améliorer ses services d'appui aux exportations canadiennes du secteur agricole. L'institution du programme d'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac permet à la SEE de fournir aux exportateurs canadiens de ce secteur une protection compétitive et accessible pour les ventes à l'exportation conclues sur une base commerciale.

Pour de plus amples renseignements sur les programmes d'assurance à court et à moyen terme pour les produits agricoles en vrac, veuillez vous adresser au bureau régional de la SEE le plus proche de chez vous (voir la liste des «Points de contact avec la SEE», page 10, pour les numéros de téléphone et les adresses.)

Simplification du barème des primes d'assurance

La SEE a institué un barème simplifié pour les primes d'assurance, qui maintient le coût moyen des primes au même niveau que celui de 1985.

Tout comme l'année dernière, les primes d'assurance à moyen terme pour 1986 seront fonction de la commission d'encours. Par conséquent, les taux réduits s'appliquant au financement des opérations canadiennes à l'exportation sur les marchés dynamiques à faibles risques avantageront également les clients qui contractent une assurance à moyen terme de la SEE.

En réévaluant son barème des primes d'assurance à court terme, la SEE a apporté deux modifications qui sont entrées en vigueur le 1er janvier 1986. Premièrement, le tableau des risques-pays pour l'assurance à court terme comprend désormais quatre catégories, et non plus cinq. Ce tableau de quatre catégories pour les services d'assurance à court terme — y compris le plus demandé, l'assurance globale multirisq — se rapproche de celui en vigueur pc les services d'assurance à moyen terme.

Deuxièmement, la SEE a réduit quatre à deux le nombre de catégories pc les produits à l'exportation. La catégori comprend les matières premières, les pr duits de base et les biens semi-manuf turés; la catégorie 2 couvre les bie manufacturés et les produits de luxe.

Outre ces deux mesures de simplifi tion, la SEE a réévalué son barème primes d'assurance à court terme pc mieux tenir compte de la différence en les marchés à faibles risques et ceux risques élevés. Comme pour la commissi d'encours, les taux de la SEE demeur très compétitifs par rapport à ceux de principaux concurrents.

La SEE est consciente du fait que t ses services d'assurance — y compris derniers programmes novateurs (deux lices pour les exportations vers les Éta Unis, les polices d'assurance à court e moyen terme pour les produits agrico de même que l'assurance-consortium l'assurance-investissement à l'étranger, cemment remaniées) doivent être compr tifs, de telle sorte que les exportate canadiens puissent soutenir efficacemer concurrence internationale. La SEE a t compte de cette exigence lorsqu'elle établi ses primes d'assurance pour 198

En 1986 - réduction de la commission d'encours pour la plupart des meilleurs marchés

La SEE vient de terminer sa réévaluation annuelle de la commission d'encours, ce qui ne manquera pas d'encourager les exportateurs qui bénéficient de son financement à l'exportation. La commission d'encours pour les opérations canadiennes à l'exportation destinées à plus de 50 pays dynamiques à faibles risques, dont la Chine, l'Algérie, l'Inde, la Thaïlande, la Malaisie, l'Indonésie et le Cameroun, a été réduite de cinq pour cent en 1986. Cette baisse représente une économie appréciable pour un nombre croissant d'exportateurs canadiens, puisque c'est surtout sur ces marchés que la SEE prévoit faire affaire.

En fait, pour ses cinq catégories de risques-pays — de la catégorie «A», comportant le moins de risques, à la catégorie «E» qui en compte le plus — la SEE a maintenu le statu quo ou réduit la commission d'encours dans trois catégories : «A», «B» et «C». La Société n'a augmenté la commission d'encours que pour les pays des catégories «D» et «E», où les risques de non-remboursement ou de remboursement tardif de ses prêts sont les plus élevés. Le barème de la commission d'encours établi par la SEE tient compte de la distinction existant entre les pays à risques élevés et les pays à faibles risques, ce qui devrait inciter les exportateurs canadiens à faire affaire sur les marchés prometteurs à faibles risques.

Les commissions d'encours perçues par la SEE sont, dans l'ensemble, comparables à celles pratiquées par les autres organismes de crédit à l'exportation. En 1985, aucun des principaux concurrents de la SEE n'a réduit ses taux; il y en a cependant un qui les a augmentés pour les catégories de pays à risques élevés.

Qu'est-ce que la commission d'encours?

Il s'agit d'une prime que la SEE perçoit des exportateurs canadiens dont elle finance les opérations à l'exportation, comme le font d'ailleurs la plupart des organismes de crédit à l'exportation d'autres pays. En fait, la commission d'encours s'apparente à une prime de risque ou à une prime d'assurance, et est à la charge de l'exportateur qui reçoit le service ou bénéficie de la protection. Dans le cas du financement à l'exportation, c'est l'exportateur qui bénéficie directement des retombées; en effet, lorsque la SEE finance une opération et qu'elle verse des fonds à l'exportateur canadien pour le compte d'un acheteur étranger, il lui incombe d'assumer tous les risques subséquents de remboursement du prêt. La commission d'encours compense donc les risques assumés par la SEE.

Le montant de la commission d'enco est fonction de trois facteurs : la qualité l'emprunteur (souverain ou commerci la solvabilité du pays et la durée du finan ment. Comme la SEE applique les mê critères d'établissement de la commis d'encours pour tous les exportateurs système est simple, équitable et faci comprendre. La commission d'encours a partie inhérente des coûts associés u opérations à l'exportation et ne couvre u les risques de non-remboursement. La SE ne s'en sert pas pour optimiser son re ment sur chacune de ses opérations.

La SEE réévalue chaque anné barème de ses commissions d'enc dans le but de s'assurer qu'il est comp par rapport aux frais similaires perçu les autres organismes de crédit à l'exp tion et équitable pour les exporta canadiens. Le fait qu'elle ait, en 19 réduit les niveaux de la commi d'encours qu'elle perçoit pour les pay plus prometteurs traduit bien le souci SEE de projeter une image novatri compétitive du Canada sur le plan concurrence internationale.

..la SEE tient ses promesses envers les exportateurs de produits agricoles

e 1er janvier 1986, la SEE instituait un programme d'assurance-crédit et de ranties à moyen terme pour les produits gricoles, concrétisant par là son engage- ent envers les exportateurs canadiens de secteur. Il existe donc maintenant des rvices d'assurance à l'exportation et de ranties bancaires visant une grande riété de produits agricoles canadiens ndus à crédit pour une période maximum trois ans. De plus, grâce à un barème de imes d'assurance spécialement établi ur les ventes à l'exportation de produits gricoles en vrac à moyen terme, la SEE fre maintenant un programme à la fois ncurrentiel sur le plan international et aliste sur le plan commercial.

L'institution de ce programme marque grand tournant pour les exportateurs nadiens de produits agricoles, qui sont aintenant sur le même pied que leurs con- rrents étrangers, de plus en plus dyna- iques. En plus de leur procurer l'accès ux marchés des ventes à crédit à moyen rme, le nouveau programme de la SEE nne aux exportateurs les moyens de énétrer ces marchés de façon concurren- elle.

Les deux programmes d'assurance agricole de la SEE se complètent

À l'instar du programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac lancé en octobre 1985, le programme d'assurance à moyen terme tient spécialement compte de la nature même des exportations de produits agricoles en vrac notamment: volume élevé, faible majoration des prix et ventes conclues rapidement. De fait, loin de s'opposer, les deux programmes sont complémentaires:

- Le programme d'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac — qui vise une grande variété de produits vendus à crédit pour une période maximum de 360 jours — est la pierre angulaire des services d'appui offerts par la SEE aux exportateurs du secteur agricole. Compte tenu du fait que les durées de crédit doivent être aussi courtes et avantageuses que possible, c'est au programme d'assurance à court terme que les exportateurs devraient avoir le plus souvent recours.
- La SEE offre une nouvelle protection aux exportateurs canadiens désireux d'obtenir du crédit à moyen terme pour consolider leur présence sur un marché ou percer un nouveau marché sur lequel la concurrence pratique le crédit à moyen terme.
- Le programme d'assurance à moyen terme pour les produits agricoles est doté d'un barème distinct, ce qui fait que les primes sont peu élevées. Les nouvelles primes à taux uniforme s'expliquent par le faible taux de risque qui prévaut dans l'industrie et par la structure même des opérations d'exportation des produits agricoles en vrac.
- Le barème est établi de manière à inciter l'exportateur — en lui consentant des primes peu élevées — à négocier avec l'acheteur un remboursement par semestrialités, du fait que des versements périodiques réduisent les risques qu'assume la SEE dans ce secteur.
- Le programme d'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac est assorti d'une option de garantie bancaire comportant un double avantage. D'abord, la garantie est susceptible d'accroître la possibilité de financement bancaire; ensuite, comme la garantie contribue à réduire le risque assumé par la banque, celle-ci est mieux disposée à consentir du financement à des taux d'intérêt plus bas.
- Les modalités d'administration du nouveau programme sont les mêmes que pour le programme d'assurance à court terme. En effet, la SEE répond par téléphone aux questions essentielles concernant les opérations éventuelles à moyen terme. L'exportateur saura donc automatiquement si la SEE couvre des opérations sur le marché envisagé, si le montant du contrat peut être couvert et si l'acheteur est du type «souverain». Et comme le programme d'assurance à moyen terme ne peut être considéré que pour les opérations conclues sur les marchés où la concurrence offre des crédits à moyen terme, la SEE peut préciser à l'exportateur s'il doit recourir au programme d'assurance à court terme ou à moyen terme.
- Le programme vise les produits suivants: les grains, les oléagineux et leurs dérivés; les légumes secs, y compris les pois, les lentilles et les haricots; le tabac; les produits d'élevage, y compris le suif, le saindoux, la gélatine, les pelleteries et les peaux; les semences et autres produits génétiques comme les pommes de terre de semence, les poussins, les dindonneaux, le



suite en page 4

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante :

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionnée.

Nouvelle ligne de crédit

Colombie

Les PME canadiennes désireuses d'exporter vers la Colombie ont accueilli avec enthousiasme l'annonce de la signature d'une ligne de crédit de trois millions de dollars américains entre la SEE et la Banco Royal Colombiano, de Bogotà, en Colombie. Une ligne de crédit permet à la SEE de consentir des fonds aux banques et établissements financiers à l'étranger, qui les rétrocèdent à des acheteurs colombiens de biens et services canadiens. Comme pour toutes les lignes de crédit, la SEE et la Banco Royal Colombiano — qui appartient à 49 p. 100 à la Banque Royale du Canada — ont fixé d'avance les taux et les modalités de crédit, ce qui permet de conclure facilement et rapidement des ventes canadiennes destinées à ce pays.

Il existe des débouchés pour des ventes de petite et moyenne importance dans les secteurs des mines, de la fabrication et des transports.

Pour de plus amples renseignements sur les lignes de crédit de la SEE, veuillez communiquer avec le directeur de la région concernée. Voir «Noms et adresses utiles aux exportateurs» à la page 10.)

Sondage téléphonique auprès de nos lecteurs

Soucieux de répondre le mieux possible aux attentes de nos lecteurs d'*Actualités de la SEE*, nous communiquerons avec certains d'entre eux au cours des deux prochains mois. Vos commentaires et suggestions contribueront, nous l'espérons, à améliorer la teneur de cette publication consacrée au commerce extérieur.

Nous vous remercions de votre collaboration.

Le rédacteur

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Carrefour Export 86 : l'occasion de rencontrer personnellement des spécialistes du commerce extérieur

Si votre entreprise désire se lancer sur les marchés d'exportation, renforcer sa présence sur un marché existant ou s'implanter sur d'autres, Carrefour Export 86 constitue un bon point de départ.

Chaque année, les ministères et organismes du gouvernement fédéral qui oeuvrent dans le secteur de la promotion des échanges internationaux et les Chambres de commerce du pays mettent sur pied des rencontres entre des agents commerciaux et des entreprises intéressées. Du 17 février au 7 mars, les délégués commerciaux canadiens postés à l'étranger et les agents commerciaux d'Ottawa visiteront plus de 30 villes, partout au Canada.

C'est pour vous l'occasion de discuter avec eux des possibilités d'exportation de votre entreprise et d'obtenir des renseignements sur les débouchés commerciaux, les méthodes de distribution, l'accessibilité des marchés, les services de financement et d'assurances et les programmes d'aide à l'exportation du Canada. Ces personnes sont des spécialistes du commerce extérieur, qui connaissent fort bien la conjoncture des marchés que vous désirez pénétrer.

Si Carrefour Export 86 vous intéresse, veuillez communiquer avec la Chambre de commerce de votre région ou téléphoner sans frais au ministère des Affaires extérieures, au numéro suivant: 1-800-267-8376.

CARREFOUR 86 · MARKETPLACE 86

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. février 1986



L'assurance à moyen terme pour les produits agricoles...

« Je ne suis pas en mesure de vous donner ce matin les composantes de la deuxième phase de notre stratégie touchant les crédits à l'exportation pour les produits agricoles. Je puis cependant vous assurer que nous sommes gagnés à votre cause. La SEE sait que les exportateurs canadiens — et, par conséquent, les producteurs de produits agricoles — ont *besoin* d'une deuxième phase, pour devenir et rester pleinement concurrentiels, et rattraper un peu du terrain perdu ces dernières années. »

Sylvain Cloutier
Président du Conseil et Président
prenant la parole devant le Conseil des grains du Canada, le 23 octobre 1985

suite en page 3

Dans ce numéro

Évaluation annuelle des primes d'assurance et de la commission d'encours 4

Appui égal de la SEE aux exportateurs qui se font concurrence 5

Résultats du sondage pan-canadien auprès des entreprises 6

Protection accrue pour vos investissements à l'étranger 7

NEXUS Engineering ou l'histoire d'une réussite 8

Pour exporter sans rien laisser au hasard (première partie) 9

Governme
Publicatio

EDC TODAY

e Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. April 1986

1985 annual report

CAI
TI86
-E21



"As part of an on-going review process, the Corporation adjusted its financing and insurance services in 1985 to meet the expressed needs of Canada's export community, to more effectively support the export and trade development programs of the government and to broaden the constituency of Canadian firms that consider EDC's financing and insurance services an integral part of their export marketing strategy."

Report of the President
1985 Annual Report

continued on page 3

In this issue

EDC's Corporate Plan 1986 - 1990	2
New EDC lines of credit	4
Staff, organizational moves at EDC	5
The "no surprises" transaction; Part II	6
Financing a new breed of export	7
Insure your equipment on a foreign jobsite	8
Line of credit guarantee opens new horizons	9
Complete listing of lines of credit	10

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S 1A5

4073

LIBRARY
APR 16 1986
University of Toronto

Canada Post Canada Poste
Postage paid Port payé
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

EDC at EXPO 86

From May 2 to October 13 of this year, Vancouver opens its doors to the world as host of EXPO 86. Located in what is sure to be the hub of activity — Canada Place — is the Canada Business Opportunity Centre, which will serve as the official source of information on Canadian business throughout EXPO 86.

EDC will be represented at the Business Opportunity Centre alongside other trade development agencies. Our role is to jointly provide Canadian businesses with information on export opportunities and support services, and foreign visitors with information that may encourage them to purchase the goods and services of more than 20,000 Canadian companies.

Exporters and foreign business representatives alike are welcome to drop in to the Canada Business Opportunity Centre, which will be open to visitors in mid-April. For more information, feel free to contact:

Jim Murray
Canada Business Opportunity Centre
999 Canada Place
Vancouver, B.C.
V6C 3C1

EDC Today will give a detailed treatment of the trade-related activities taking place at EXPO 86 in its June issue.

june 3 census day

The 1986 census; count yourself in

By law, every five years Statistics Canada must conduct a national census. Much more than just a head count, it is an effective way to put together an accurate profile of Canada and Canadians. Perhaps most importantly, the census profile is used by legislators, social scientists, business and industry to determine the needs of Canadians in areas such as health care, employment, and housing, to name but a few.

If you're an exporter, then you're a businessman. And as a businessman, it's in your best interest to promote the highest response rate, and thereby assure the highest quality of results. Each day, scores of Canadian firms contact Statistics Canada for information which they use to make forecasts of consumer markets, decisions about site locations, estimates on market size and characteristics; in short, information that leads to good business decisions.

So when you receive your questionnaire in the weeks before Census Day — June 3, 1986 — remember that the best way to ensure a successful 1986 Census is to complete and return the postage-paid questionnaire.

And if you, your company, your service club, or association would like to support the 1986 Census in a larger way, just write Statistics Canada at the address provided below. You can help promote the 1986 Census by making use of the free promotional material: include the Census symbol and slogan in your advertising; put up posters in your office; or include information about the census in your newsletter. With everybody's help, Canada can have a complete and successful census.

Public Communications Division
1986 Census
Statistics Canada
Jean Talon Building
Tunney's Pasture
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

EDC tables Corporate Plan 1986-1990

- EDC projects an increase in busines volume of five percent per year, 198 through 1990.
- EDC currently finances 10 to 15 percen of all Canadian capital goods exporte annually, and expects to increase this shar marginally between 1987 and 1990.
- EDC will continue to examine specialt insurance services geared to the needs o individual sectors/markets, and introduc new programs as warranted.
- Although the overall profitability o EDC is expected to increase, a shortfall i the net income derived from its insuranc services is forecast beginning in 1988.

This is just a sampling of the area covered in the *EDC Corporate Pla 1986-1990*, recently tabled in the House c Commons. As well as indicating the direc tion of EDC for the 1986 - 1990 plannin period, the document also summarizes th capital and operating budgets for the 198 budget year.

Required under the Financial Adminis tration Act, the Corporate Plan is an esser tial ingredient in EDC's short- and long term planning process. It examines th Corporation from a global perspectiv focussing on all international and domest considerations which might influence th environment within which it operates. B annually quantifying these consideration EDC is better able to set — and meet — i objectives, to the benefit of Canadia exports.

Together, the Annual Report (see "198 Annual Report", page 3), and the Co porate Plan provide the public with comprehensive view of EDC, detailing i current and projected financial positio the important issues of the day, and th strategies proposed to deal with thos issues; its business objectives and performa measures; and its financial plan to 1990.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

985 annual report

n a year characterized by relatively slow growth in export activity, EDC increased the number of transactions it supported 1985 by 12 percent and registered a ar-end profit of $4.5 million. Complete tails of the Corporation's performance e contained in the 1985 annual report.

While the number of transactions supported by EDC increased, the dollar lumes recorded for both export financing d export insurance declined. On the ancing side, business volume was $758 illion, down from last year's figure of .562 billion. The 1984 figure included ancing in support of large projects hich had been under consideration for me time. Although EDC had some large ojects on its books in 1985, fewer than st year came to fruition. For insurance, e numbers were $2.353 billion for 1985 d $2.672 billion for 1984.

ternational, domestic realities

In his report as President, Mr. Sylvain loutier discusses the various factors that ntributed to a difficult trading environent for Canadian companies in 1985.

Economic growth has tapered off considerably in recent years, Mr. Cloutier notes, as evidenced by the moderate three percent growth in world output recorded in 1985. And the situation is worse for many of the world's developing countries, as they struggle to balance reduced returns on their commodity exports with debt-management measures that restrain their volumes of imports and levels of capital investment.

The lower demand for foreign goods among developing countries has severely curtailed opportunities for Canadian exporters in areas of the world where their transactions are often supported by EDC financing and insurance services.

As a result, Mr. Cloutier observes, exporting nations are directing their export marketing efforts towards industrialized countries, particularly the United States. For Canadian exporters, the importance of the American market is underlined by the fact that it served as the destination for 79 percent of all Canadian goods and services exported in 1985.

A significant result of this trend for EDC is that exporters tend to perceive less risk in exporting to the U.S., and therefore make less use of the Corporation's insurance services. Also, commercial financing is often available at rates lower than the prevailing Consensus rates for this market, which makes EDC financing unattractive.

In addition to these environmental factors, Mr. Cloutier reports that small-and medium-sized companies continued to be EDC's most important clientele in 1985. Fully 78 percent of companies supported by EDC's financing and insurance services were small- and medium-sized firms.

At the operational level, some of the significant highlights reported for 1985 include:

- Export transactions supported by EDC will generate some 106,000 person-years of employment across Canada;
- The net economic benefit to Canada derived from EDC activities was $565 million;
- EDC approved 4,675 purchase contracts worth $770 million for the 1,116 companies that act as suppliers and sub-suppliers to exporting firms;
- The aggregate Canadian content of export contracts approved for support by EDC was 84 percent;
- A total of 23 lines of credit, protocols and multiple disbursement agreements (MDAs) valued at $826.7 million were signed in 1985.

continued on page 4

ighlights *(thousands of dollars)*

inancial Arrangements Facilitated

	1985			1984		
	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
xport Financing						
Direct financing	$ 620,422	$ 76,266	$ 696,688	$1,147,052	$ 31,472	$1,178,524
Guarantees by EDC	4,983	—	4,983	2,005	—	2,005
Bank participation	—	—	—	12,000	—	12,000
Related bank loans	11,129	—	11,129	131,125	—	131,125
Related CIDA loans	45,571	—	45,571	238,660	—	238,660
Sub total	$ 682,105	$ 76,266	$ 758,371	$1,530,842	$ 31,472	$1,562,314
xport Insurance						
Short term insurance	$1,811,836	$ —	$1,811,836	$1,816,618	$ —	$1,816,618
Medium term insurance	404,129	101,011	505,140	604,284	209,683	813,967
Guarantees	35,890	290	36,180	31,160	10,971	42,131
Sub total	$2,251,855	$101,301	$2,353,156	$2,452,062	$220,654	$2,672,716
otal	$2,933,960	$177,567	$3,111,527	$3,982,904	$252,126	$4,235,030

inancial Results

	1985	1984
otal income	$ 685,512	$ 677,607
et income	$ 4,511	$ 6,483
hare capital	$ 697,000	$ 660,000
etained earnings	$ 199,057	$ 194,546
otal assets	$7,296,138	$6,634,641

Annual Report... continued from page 3

- Sixty-three allocations, worth some $166.6 million were concluded under existing lines of credit, protocols and MDAs. This represents 68 percent of the number of financing transactions signed in 1985.
- The 180 insurance claims—worth $15.2 million — paid in 1985 represented a 10 percent decrease in the number of claims compared with 1984, and a 23 percent decrease in dollar value. In addition, some $16 million was recovered from claims previously paid.

Policy developments

Apart from the fluctuations in business volume that occurred during the year, Mr. Cloutier highlighted a number of other significant developments in 1985.

Several services were created or amended during the year to meet the expressed needs of Canada's exporting community, to more effectively support the export and trade development programs of the government, and to broaden the constituency of Canadian firms that consider EDC's financing and insurance services an integral part of their export marketing strategy.

Corporate management consulted extensively with exporters and trade associations across Canada to garner timely and accurate information about prevailing business conditions and service requirements. These consultations prompted EDC to introduce individual insurance services for smaller and larger firms exporting to the United States, as well as an insurance policy for bulk agriculture exports sold on credit terms of up to 360 days. Further, in the latter months of 1985, EDC developed two new insurance services — the Medium-Term Bulk Agriculture Insurance and Guarantee Program and the Short-Term Line of Credit Guarantee Program — which took effect on January 1, 1986.

EDC worked closely with the government in analyzing the responses to the Export Financing Consultation Paper issued in January, 1985, which examined the role of the private sector in delivering officially-supported export financing and insurance services in Canada. The Corporation provided advice to the government as to how the provision of export financing by banks might be structured, and is currently examining the possible role of Canadian brokers in the delivery of EDC insurance services.

EDC's offices in Calgary and Halifax were expanded to provide better service to exporters. This initiative complemented two others currently underway at EDC. The first is the Corporation's overall communications strategy, designed to establish a higher profile for EDC's services among members of the exporting community, especially small- and medium-sized companies. The second is the increasing use of automation within the Corporation which allows for greater efficiencies in terms of the division of labour and decision making, with the end result that increased access to the Corporation is being matched by improved service to exporters.

In looking to the future, Mr. Cloutier cited the problems of divergent rates of economic growth around the world, high interest rates, and mounting debt obligations as having an impact not only on the operations of EDC, but also on the economic interdependence among industrialized countries, developing nations, and the world's financial institutions.

A concerted effort is needed by t members of these communities, Mr. Clo tier suggests, in order to reduce defici interest rates, and trade barriers wh increasing capital investment, exports, a general levels of economic growth.

For 1986, Mr. Cloutier anticipat marginal growth in the volume of inte national trade, which in turn will affect t number and range of opportunities ava able to Canadian exporters as well as th requirement for EDC services. Noneth less, with several new services in pla EDC will endeavor to expand its presen in existing market areas, while positioni itself to take advantage of those ne markets that become available.

New lines of credit

Banco del Estado de **Chile** and EDC have established a US$ 5 million line of credit to support small- and medium-sized purchases of goods and/or services by various Chilean buyers. The mining, forestry, and telecommunications sectors hold particular promise for Canadian firms.

Canadian companies competing for sales of capital goods and services to **Bulgaria** should find the new US$ 15 million line of credit EDC recently concluded with the Bulgarian Foreign Trade Bank of particular interest. Under the facility, Canadian sales can be financed in Deutsche marks, Japanese yen or U.S. dollars. Sales opportunities for Canadian firms exist in the following areas: modernization of the steel industry; technical improvement of existing plants; addition of new facilities in the basic chemical, plastic and synthetic rubber fibres sectors; machine tooling equipment; agriculture equipment; oil and gas exploration and exploitation equipment; and telecommunications technology equipment.

Canadian companies pursuing trade opportunities in the **Asia/Pacific** region can benefit from four US$ 10 million multi-country lines of credit recently renewed with subsidiaries of Canadian banks in Singapore. Each of the lines of credit have been enhanced to permit competitively priced financing of Canadian export sales in Swiss francs, Deutsche marks, Japanese yen or U.S. dollars. The four lines have been established with: Bank of Montreal Asia Ltd.; Royal Bank of Canada (Asia) Ltd.; Canadian Imperial Bank of Cor merce (Asia) Ltd.; and Toronto Dominic Bank (South East Asia) Ltd.

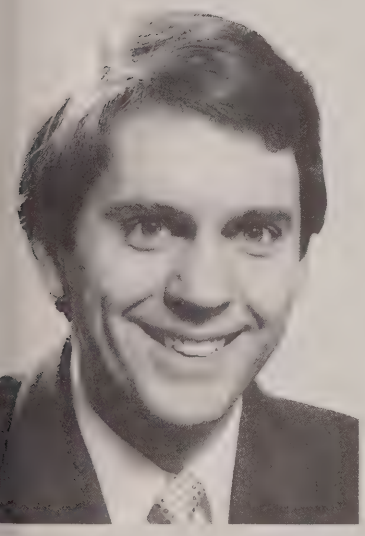
Canadian exporters of goods and se vices who can assist **Thailand** in meeti the objectives of its national developme plan may be eligible for financing unde Cdn.$ 17 million financing facility fro EDC and the Canadian Internatio Development Agency (CIDA). Under t facility, EDC has established a $12 milli line of credit with the Siam Commerc Bank Ltd. designed for use with a $5 m lion CIDA grant to the Royal Thai Gover ment. The Siam Commercial Bank Ltd., the implementing agency, will then le the funds to Thai buyers in both the pub and private sectors to finance Canadi sales in the agro-processing, engineerin communications, electrification, energy a natural resource-based industry sectors.

Malayan Banking Berhad and EDC r cently concluded a US$ 10 million suppli credit protocol designed to support Can dian sales to **Malaysia**. The forestry, tran portation, telecommunications, and ener (thermal, hydroelectric, oil and natu gas) sectors have been identified as are where Malaysia is anxious to expand, a where the supplier credit facility could put to use.

For additional information on the and all other EDC lines of credit, cons the "Complete listing of lines of cred beginning on page 10.

Staff, organizational moves announced at EDC

In a move to clarify the authority of operational senior managers, EDC's President, Sylvain Cloutier, announced that corporate officers currently at the Assistant Vice-President level will now be titled General Managers. "The Board of Directors and I feel that the General Manager title more accurately conveys the influence and responsibility we place in those who occupy the position. This is particularly important for those who represent EDC abroad; after all, when you're going up against a country's key trade players, there can't be any doubt that your decision counts."



Lindsay Gordon
General Manager
Ontario Regional Office

In order to maintain internal consistency, all Assistant Vice-President titles, at both the head office and all regional offices, have been replaced by that of General Manager.

Higher export financing profile in regions

The President also announced a number of staffing moves effective April 1.

After four years at the helm of EDC's Quebec Regional Office, Denyse Mackey returns to Ottawa and assumes the position of General Manager of the South America Division in the Export Financing Group (EFG). Henri Souquières has been promoted from his post as Manager, North and West Africa Department, and takes over as General Manager of the Quebec Regional Office.

Similarly, John Hutchison has been transferred from the Ontario Regional Office which he headed for three and one-half years, to the position of General Manager of EDC's Systems Department. He has been replaced by Lindsay Gordon, former General Manager of the Policy, Planning and Evaluation Division, and one-time Assistant Vice-President of the Africa and Middle East Division in EFG.

"The appointments of Lindsay Gordon and Henri Souquières are a continuation of the trend... to expand the export financing capabilities of our regional network, alongside the strong export insurance expertise already in place."

Sylvain Cloutier

"The appointments of Lindsay Gordon and Henri Souquières" said Mr. Cloutier, "are a continuation of the trend — which began with the appointment of Peter Kavanagh as General Manager of our Atlantic Regional Office — to expand the export financing capabilities of our regional network, alongside the strong export insurance expertise already in place."

In other moves, Robert Van Adel assumes the duties of General Manager, Policy, Planning and Evaluation, and Peter Foran replaces him as General Manager, Asia and Pacific Division. Mr. Cloutier also announced that, on May 1, Didier Delahousse will return to EDC as Manager, North and West Africa Department, a post he held before leaving the Corporation in 1984.

Finally, Murray Shaw, former General Manager of the Systems Department, has been assigned as Special Advisor to the Senior Vice-President of the Export Insurance Group, Brock King, where he will undertake a review of the underwriting process. On December 1, 1986, he will replace Jim Siddon as General Manager of the Prairie and Northern Regional Office. Mr. Siddon will assume the same responsibilities in EDC's British Columbia and Yukon Regional Office, following the retirement of Ralph Richardson.



Henri Souquières
General Manager
Quebec Regional Office

For a comprehensive look at EDC's corporate structure, consult the "Contact list for exporters", page 14.

The "no surprises" export financing transaction

Part I in our four-part glimpse at the export financing process dealt with the nature of discussions between an exporter and EDC during the initial inquiry stage. The article emphasized that, although these discussions are both preliminary and general, they are most important in establishing a solid foundation upon which to build a trouble-free export transaction.

This second article assumes that the exporting firm has decided to pursue the potential export sale, and chronicles the steps leading up to a formal expression of interest by EDC to support the transaction.

The second phase in the export financing process resembles the early stages involved in securing a loan from a domestic bank. "That's quite true," says Peter Wong, an Export Financing Officer in the Pacific and North Asia Department. "As with any financial institution, EDC needs certain information before a decision is made on whether or not to finance a deal. The second phase of the process is where this information is compiled by the exporter and reviewed by EDC."

Part II: Formal expression of interest by EDC

• After having had a preliminary discussion with EDC, your firm has decided to seriously pursue the potential export sale.

• Your next step is to begin compiling the information requested on the "Application for Export Financing" and the "Canadian Content Report", both of which were sent to you by either the Export Financing Officer or the regional office Business Development Officer following your first conversation.

• *EDC is aware that sufficient detail may not be available on all the information requested at the early stages of a transaction. However, your firm should make every effort to provide the information as it becomes available, since all the required information must be analyzed before any decision concerning the transaction can be made.*

• The "Application for Export Financing" requests important information on all facets of the transaction. This will include information concerning:

— The amount of the contract, which will determine which of EDC's export financing services is most appropriate for your proposed contract, as well as the course of EDC's approval process; smaller contracts will have simpler information requirements and can be approved by lower levels of management.

— The financial and technical capability of your firm.

— The creditworthiness of the borrower (to whom EDC will be extending the loan), and the borrower's guarantor, if applicable.

— The identity and general financial and technical information on the buyer of your goods/services, if different than the borrower.

— Details concerning the transaction itself, such as product information, a draft of the proposal you plan to submit to the potential buyer, and a draft commercial contract if available.

— The anticipated timing of the commercial transaction, such as date of bid submission, date of contract award, date of deliveries, etc.

— If available, details concerning the financing requested by the buyer/borrower, such as repayment terms and currency.

— The identity of any foreign firm competing for the sale, and strength of their proposal, if available.

• To benefit from EDC financing, in all cases the exporter must submit a "Canadian Content Report".

— Canadian content in EDC-supported deals must be optimized, and should not be lower than 60 percent.

— Where needed, an Industrial Officer from the Industrial Analysis Division will work with your firm to ensure that the highest practical level of Canadian content has been reached.

• A final requirement at this stage is an "Exposure Fee Undertaking", a standard letter prepared by EDC indicating the exposure fee for the transaction. The exposure fee is a non-negotiable premium payable by the exporter which compensates EDC for the risks of late payment or non-payment of its export loans. When the letter is signed and returned to EDC, it signifies that you understand and agree to the amount of the fee.

• Following the favourable processing of your application, and the return of your "Exposure Fee Undertaking", EDC is in a position to issue a formal expression of interest in financing your transaction. Often called a letter of support, this document outlines EDC's position on the financing of the potential deal. If you'd like to inform the buyer that EDC is interested in financing your transaction, the document can be attached to your official proposal to him.

Although the *nature* of the information required from deal to deal will remain essentially the same, the *detail* of that information will vary according to its size and complexity. What we have described above, then, is the *nature* of the information EDC requires. For a standard transaction, involving the sale of goods or services valued at under $1 million, an exporter need only complete the simplified portion of the "Application for Export Financing" form. For projects and large transactions, the information requirement will increase, and the complete application must be submitted.

"One thing that you as an exporter should remember," concludes Peter Wong, "is to contact EDC if you have any doubts, confusion or questions about what is required. We may be able to save you some time by pointing you in the right direction, or we may already have certain information on file, which we would be pleased to include on your application. In some cases, it may also be worthwhile to set up a meeting between the exporter, the Export Financing Officer, the Industrial Officer and a Contracts Officer, just to ensure that a particularly tricky transaction proceeds as smoothly as possible."

The third article in our series, to appear in the June issue of *EDC Today*, will cover EDC's formal commitment to finance the transaction, discuss the loan negotiation process, and culminate in the signing of the financing agreement.

EDC finances a different breed of exports

There's more scope to EDC export financing than multi-million dollar mega-projects. Just ask a few of the seven Canadian cattle breeders who have been capitalizing on Mexico's dairy herd rebuilding program. Indeed, in 31 export transactions financed by EDC since mid-1984, more than 6,700 head of breeding cattle — worth $6.2 million — have been sold to various Mexican buyers.

"The availability of EDC financing to Mexican buyers made it possible for us to sell about 3,000 head of cattle over the past few years," says Réal St-Pierre, of Les Fermes St-Pierre, in Pierrefonds, Quebec. "The only way we were able to export to Mexico was because of EDC financing," agreed Darcy Shantz, of Shandale Farms, in New Hamburg, Ontario. "We would not have been able to make those sales without the EDC facility," commented John Heersink of Walker Farms, located in Aylmer, Ontario.

The export of breeding cattle is not new to Canada; breeders have been selling their livestock abroad for well over two decades, and the three farms contacted by *EDC Today* say that anywhere from 75 to 90 percent of all their business comes from exports. Most such transactions are concluded on a cash basis, thereby eliminating the need for export financing.

A few years ago, however, the Government of Mexico embarked on a program to revitalize its dairy industry, with the importing of top-quality breeding cattle as one of the key building blocks. Under the program, it became more attractive for Mexican buyers to purchase breeding livestock for which foreign financing was available. "I was on a business trip to Mexico at around that time, and found that the only way I could compete with U.S. cattle exporters was to find some export financing similar to what they were offering Mexican buyers," recalls Réal St-Pierre. "When I returned to Canada, I visited the Department of Agriculture, and then EDC, and before too long we got things going."

Flexibility of lines of credit

Although breeding cattle became eligible for export financing on credit terms of over one year in 1983, EDC first became involved following the emergence of the Mexico deals in 1984. After studying the various financing options, EDC chose the line of credit route as the option best suited to the nature and demands of the industry. EDC lines of credit have the flexibility to adapt to the extremely short turnaround times common to breeding cattle export transactions, and are ideally suited to smaller and medium-sized transactions.

EDC has established a number of lines of credit in Mexico (see "Complete listing of lines of credit", page 10, or call EDC for most current details.) The one commonly used in the financing of Canadian breeding cattle, with the Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., was recently renewed, and now provides $15 million for the financing of Canadian sales to Mexico. This should come as good news to Darcy Shantz, who claims to see "very little export activity to Mexico without export financing."



New political risk cover for equipment on foreign jobsite

For any Canadian firm, the purchase of equipment is more than just an expense, it's an investment. A company purchases equipment not solely to attract immediate business, but also to be in a position to bid on future projects that will enable the firm to prosper and grow. The loss of effective control over a firm's equipment, then, can jeopardize its immediate commitments, as well as the ability to reach its longer term goals.

Domestically, such a risk is considered so minimal as to be nonexistent. For an exporter who has equipment on a project site in a foreign country, though, the risk is very real.

That is why EDC has introduced its new Equipment (Political Risk) Insurance Policy. Although equipment coverage has been available to exporters for some time, they now have access to a standardized and simple policy dedicated to the protection of their equipment. The policy covers political risks, or actions by a foreign government that result in the loss of effective control over the use of the equipment by the exporter.



Policy highlights

• RISK COVER: EDC's new insurance policy for equipment insures against four risks.

1. *Expropriatory Action;* Actions by a foreign government which prevent the exporter from exercising effective control over his equipment. Such actions include confiscation, expropriation or nationalization.
2. *War or hostilities;* The occurrence of war, rebellion, insurrection, acts of political terrorism and other hostilities which prevent the exporter from exercising effective control over his equipment.
3. *Inability to re-export;* Risk relating to the inability of the exporter to re-export any item of equipment upon completion of the contract due to:
   — the arbitrary or discriminatory cancellation or non-renewal of a re-export license by the foreign government, or
   — the arbitrary or discriminatory imposition of restrictions on the re-export of the equipment after the date of the contract between the exporter and the buyer has been signed.
4. *Damage;* Risk relating to physical damage, destruction, or disappearance of the equipment due to defined political events.

• AGREED VALUE: Before a policy can be issued, EDC and the exporter must first agree upon the projected depreciated value of those items of equipment to be insured. The agreed value will be used in determining the amount payable by EDC under the policy in the event of an insured loss.

• CLAIMS: Two separate time-frames will apply to exporters wishing to make a claim against EDC for loss of use of their equipment:

1. For losses resulting from either expropriatory action or inability to re-export, the exporter's right to claim against EDC arises 180 days from the date of the loss.
2. For losses resulting from damage, the exporter's right to claim arises immediately upon the date of the loss.

• CO-INSURANCE: In the event of a loss, EDC will pay 90 percent of the loss amount, with the exporter absorbing the remaining 10 percent.

The risks involved in the export of goods or services as compared to those involved in fulfilling the terms of an export turnkey project can be quite different. This is particularly the case when the exporter must deploy equipment to a foreign jobsite in order to complete the terms of the contract. EDC's new Equipment (Political Risk) Insurance is designed to reduce these latter risks.

For more information on Equipment (Political Risk) Insurance, please consult the "Contact list for exporters", page 14, for the number of the EDC regional office nearest you.

EDC, banks co-operate on line of credit guarantee: exporters win

EDC has introduced a new service — the Short-Term Line of redit Guarantee — which results in pre-ranged sources of new export financing r its Global Comprehensive Insurance olicyholders. Under the program, EDC ovides guarantees to banks that extend cremental lines of credit to foreign banks, hich in turn finance imports of Canadian oods sold on short-term credit. The result: ese policyholders now have one addi-onal avenue by which to enter, or aintain a position in a given export arket.

boost to export potential

Before the availability of this program, was not uncommon for a bank to cease financing activities in a given export arket once its exposure limit — the maxi-um amount of financial involvement it ould be prepared to accept in the country - was reached. This new service provides EDC guarantee that a bank's incremen-l financing — that financing which either ceeds its country exposure limit or is together new to a country — will be paid in the event of non-payment by the reign bank due to broad political and conomic events.

Because of the EDC guarantee, banks ould be willing to remain active in, or enetrate for the first time, markets with ood prospects for increased Canadian ade, since a major portion of the payment risk has been assumed by EDC.

EDC's guarantee facility for commercial bank lines of credit

The program has a number of benefits for exporters (who must be current EDC Global Comprehensive Insurance policyholders) and banks alike.

For the exporter:

- A pre-arranged source of short-term financing to which foreign buyers can be directed.
- Payment at shipment, usually through a sight Irrevocable Letter of Credit.
- Access to foreign markets that might otherwise be unavailable without this export financing.
- Notification from EDC as new line of credit guarantees are signed in markets where the firm has an identified interest.

For the bank:

- The option to introduce incremental lines of credit in difficult markets.
- Flexible underwriting on the part of EDC.
- A guarantee which is based upon the terms and conditions of the individual financing package.
- Either of two guarantee options:

— a guarantee providing 90 percent coverage against both political and commercial risks, or

— a guarantee providing 100 percent coverage against political risks, and 90 percent coverage against commercial risks. A guarantee fee is charged to the bank under this option.

- Coverage which includes:

— payment within 30 days of demand, and

— payment of post maturity interest on principal only from the date of non-payment by the foreign bank to the date of EDC payment.

Exports to Brazil first to benefit from new program

Almost before the ink was dry on the new Short-Term Line of Credit Guarantee Program, EDC issued a guarantee on a US$ 25 million line of credit arranged by Barclays Bank of Canada with the Banco de Credito Nacional of Sao Paulo, Brazil.

Any current EDC Global Comprehensive Insurance policyholder — and there are more than 800, insuring a total annual export volume of about $1.8 billion to 119 countries — can now offer a pre-arranged source of 180-day financing to various Brazilian buyers of Canadian goods.

Exporters interested in taking advantage of this facility, and those seeking additional information on the Short-Term Line of Credit Guarantee Program can consult the "Complete listing of lines of credit", page 10, or contact the nearest EDC regional office. (Check the "Contact list for exporters", page 14, for information.)

Short-Term Line of Credit Guarantee[1]

UNTRY	1) FUNDS AVAILABLE 2) CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC	EXPORTER CONTACT AT LENDING BANK	BUYER CONTACT AT BORROWER BANK	SPECIAL CONSIDERATIONS
AZIL	1) US$ 25 million 2) Feb. 10/87 3) Short (6 months)	Any regional office	Anne C. Aurelius Vice President Barclays Bank of Canada Suite 3500 Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1G2 Tel.: (416) 862-0594	Joao de Fraitas Director Banco de Credito Nacional 208 Rua Boa Vista Sao Paulo, Brazil	Exporters must be EDC Global Comprehensive Insurance policyholders

) A short-term line of credit guarantee is a document issued to a financial institution through which EDC guarantees a foreign bank's indebtedness for the purpose of promoting incremental export business Eligibility is restricted to EDC Global policyholders.

Complete listing of lines of credit

COUNTRY & BORROWER AND/OR GUARANTOR	1) FUNDS AVAILABLE 2) CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS[1]	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement	1) Can. $324,300,000 2) July 15/86 3) long	Didier Delahousse Manager North & West Africa	S. Aliat Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		general purpose
BULGARIA Bulgarian Foreign Trade Bank	1) US$ 15 million or equivalent in DM, Yen 2) Dec. 31/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Tsatcho Filkov Deputy Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2, Sofiiska Komuna Str. Sofia, Bulgaria Telex: 22031		general purpose
CAMEROON United Republic of Cameroon Ministry of Plan and Land Management	1) US$ 25,233,221 2) Nov. 26/85 3) medium to long	Didier Delahousse Manager North & West Africa	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	General purpose, may be used in parall with a $50 million CIDA line of credit. Under negotiations to renew with a multi-currency option.
CHILE Banco del Estado de Chile	1) US$ 5 million 2) Jan. 24/88 3) 3 or 5 years	T.V. Tran Manager West South America	Raul Contreras Manager, External Trade Banco del Estado de Chile Av. L.B. O'Higgins IIII Santiago, Chile		general purpose
COLOMBIA Banco Royal Colombiano	1) US$ 3 million 2) Oct. 15/87 3) 3 to 7 years	T.V. Tran Manager West South America	Bruce Arthur President Banco Royal Colombiano Carrera 8^{0}A No. 14-35 Pia 3^{0} Apartado Aero 3438 Bogota, Colombiano Telex: 42050 RYBA Co.		general purpose
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) US$ 19,672,750 2) Feb. 28/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Jan Sliva Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Telex: 122489		general purpose
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/86 3) 2, 3, or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Kurt Estrup Madsen Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark		supplier credit protocol agreement[2]
FINLAND Kansallis-Osake-Pankki	1) US$ 10 million 2) Aug. 28/87 3) Up to 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Knut Lindstrom Area Manager International Banking Division Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helskinki 10 Finland		supplier credit protocol agreement[2]
FRANCE Crédit Lyonnais	1) US$ 5,074,000 2) Dec.31/86 3) Up to 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France		supplier credit protocol agreement[2]
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can.$ 20,879,200 2) Dec. 1/86 3) 5 or 8 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411		general purpose

NG KONG ardley/Hong Kong and anghai Banking rporation	1) US$ 10 million 2) March 15/88 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia or S. Healy Manager South Asia	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Hong Kong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Tel: (604) 683-5811	This is a multi-country line of credit; countries covered are Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, and Western Samoa.
NGARY gyar Nemzeti nk	1) US$ 10 million 2) Aug. 1/87 3) Up to 7 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Andras Simor Senior Manager North American Dept. Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKOH		general purpose
AEL nk Hapoalim M.	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/87 3) 3, 5, or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 65124 Israel Tel.: (03) 673628(9)	D. Zegen, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575, 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	Suitable for small and medium-sized transactions; line of credit being renewed first quarter of 1986.
AEL nk Leumi le-Israel	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Liliane Granierer International Division Bank Leumi le-Israel b.m. 35 Yehuda Halevi St. Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 632600	Mordechay Gefen, Chief Representative Office Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 1 Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	Suitable for small and medium-sized transactions; line of credit being renewed first quarter of 1986.
AEL ited Mizrahi nk Ltd.	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel Tel.: (03) 629438(9)	Samuel Messenberg Regional Management– Western Europe United Mizrahi Bank Ltd. Rockefeller Centre 630 5th Ave. New York, New York 10111 Tel.: (212) 541-8070 Telex: 666 557	Suitable for small and medium-sized transactions; line of credit being renewed first quarter of 1986.
LY nca Nazionale l Lavoro	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/86 3) 2, 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Giovanni Signore Area Manager, North America Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto 56 00187 Rome Italy	Giovanni Bastreri Chief Executive Officer Banca Nazionale Del Lavoro 1 First Canadian Place Suite 6965 Toronto, Ontario M5X 1E1	supplier credit protocol agreement[2]
LAYSIA vernment of Malaysia	1) Can.$ 23,988,921 2) Nov. 8/86 3) 3, 5, 8 or 10 years	S. Healy Manager South Asia	Encik Yahya Yaacob Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066 Telex: MA8430242		This is a buyer credit protocol agreement[3]; funds are available for parallel financing with CIDA
LAYSIA layan Banking rhad	1) US$ 10 million 2) Feb. 18/88 3) 2, 3, 4, 5, 6, or 7 years	S. Healy Manager South Asia	Mohd Khalil Abdul Rahim Manager International Banking Division Malayan Banking Berhad 72 Jalan Bendar 5000 Kuala Lumpur Tel.: 230-7522 Telex: 30137 MBBNET MA		supplier credit protocol agreement[2]
EXICO ltibanco Comermex N.C.	1) US$ 10 million 2) Nov. 15/87 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Richard A. Holden Director Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif. Plaza Comermex Piso 17 Mexico 10, D.F., Mexico Tel.: (905) 540-4805 Telex: 1775837 MBCMME		Suitable for small and medium-sized export contracts.
EXICO acional Financiera N.C.	1) US$ 20 million 2) Nov. 15/87 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Lic. Arturo Ortiz Hidalgo Subdirector de Operacionces Internacionales Venustiano Carranza No. 32, 4 Piso C.P. 06008, D.F. Mexico Tel.: (905) 512-1729 ext. 200 or 518-0060 ext. 196 Telex: 1772809 NAFIME		Suitable for small and medium-sized export contracts.

MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) Nov. 15/87 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Lic. Roberto Keoseyan Arakelian Jefe Depto. de Negociaciones Coordinacion ejecutiva de Financiamientos Subergerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329 Torre, Piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 250-5579 Telex: 01773666 PMRPME		Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Comision Federal de Electricidad S.N.C.	1) US$ 15 million 2) Nov. 15/87 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Lic. Enrique Vilar Gerente General de Finanzas Comision Federal de Electricidad, S.N.C. Rodano 14 Piso Col. Cuauhtemoc Delegacion Cuauhtemoc 06598 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 553-6559 or 553-7133 (ext. 2443) Telex: 1772641 CFENME		Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.	1) US$ 15 million 2) Nov. 15/87 3) medium to long	W.J. James Manager Mexico & Central America	Enrique Vilatela Director de Finanzas y Asuntos Internacionales Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Camino de Santa Theresa No. 1679 Jardines Del Pedregal 01900 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 652-6708 or 652-6743 Telex: 1764395 BNCEME		Suitable for small and medium-sized export contracts.
OMAN Various buyers	1) US$ 5 million 2) May 29/87 3) 3, 5 or 7 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	Sadiq Dar General Manager National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi, Sultanate of Oman Telex: 3281 NBO ON		supplier credit protocol agreement(2)
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China	1) US$ 1,996,508,450 2) Oct. 1/88 3) up to 10 years	T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	Qian Zhenlin Acting General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN		This general financing protocol allows EDC to make direct loans to the Bank of China and/or purchase promissory notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by the Bank of China.
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) US$ 4,702,500 2) Dec. 31/86 3) 2, 3, 5, or 7 years	J. Balint Manager Western Europe	Joao Efteves-da Silva, Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbon Portugal		supplier credit protocol agreement(2)
ROMANIA Romanian Bank for Foreign Trade	1) Can.$ 10 million 2) June 17/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Manager Eastern Europe	Dan Pascariu International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235		general purpose
SAUDI ARABIA Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) US$ 10 million 2) July 31/85 3) 3 or 5 years	R.L. Brusse Manager Middle East & East Africa	John L. Mulcahy Head of North American Desk International Merchant Banking Division General Management Al Bank Al Saudi Al Fransi P.O. Box 1 Jeddah, Saudi Arabia Telex: 403879 SFGMSJ	J.C Hermann Vice-President Banque Indosuez 1001 De Maisonneuve Blvd. West Suite 600 Montreal, Quebec H3A 3C8	Suitable for small and medium-sized transactions. Note: this will become a Supplier Credit Protocol. Under negotiations to renew.
SINGAPORE Bank of Montreal Limited	1) US$ 10 million 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager South Asia or T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	E.J. Ansley Vice-President and Manager Bank of Montreal Limited (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand

SINGAPORE Royal Bank of Canada (Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager South Asia or T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	S.W. Tham Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg., 140 Cecil St. Singapore Telex: RS26935	Michael J. Green Manager — International Trade and Private Banking The Royal Bank of Canada The Royal Bank Centre Suite 801 90 Sparks Street Ottawa, Ontario K1P 5T6 Tel.: (613) 564-2011	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
SINGAPORE Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd.	1) US$ 10 million 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager South Asia or T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	Peter P. Tulloch Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Suite 901, The Octagon 105 Cecil St. Singapore Telex: RS24005	D. McLennan Assistant Manager Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 980-3548	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand.
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) US$ 10 million 2) Feb. 12/88 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Manager South Asia or T. Macdonald Manager Pacific & North Asia	C. Carlson Manager, Corporate Accounts Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	P. Gallant Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 982-8864	This is a multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand.
SWEDEN Skandinaviska Enskilda Banken	1) US$ 10 million 2) March 1/86 3) 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Jan Ewetz, Area Manager Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm Sweden Telex: 11000 ESSEBH S		general purpose, single country line of credit
SWEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10 million 2) May 18/86 3) 3 or 5 years	J. Balint Manager Western Europe	Ingvar Lindell, Manager Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm Sweden Telex: 11090 HANDST S Attn: Foreign Credits Dept./UKR6777		general purpose, single country line of credit
THAILAND Bangkok Bank Limited	1) US$ 10 million 2) Aug. 31/86 3) 3, 5, or 7 years	S. Healy Manager South Asia	Charoen Chinalai Senior Vice-President International Banking Division I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95, BMC Bangkok 10000 Thailand Telex: TH82670 or TH82638 Cable: BANKOKBANK Tel.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 U.S.A. Tel.: (212) 422-8200 Telex: 666297; 421813; 129255	general purpose, suitable for small and medium-sized transactions
THAILAND Siam Commercial Bank Ltd.	1) Can.$ 12 million 2) Feb. 18/89 3) up to 7 years	S. Healy Manager South Asia	Jada Wattan Siritham Senior Vice Preisdent Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thailand 10,400 Tel.: 251-7560 Telex: 82876 Siamcom TH		General purpose, to be used in parallel with a CIDA Can.$ 5 million financing facility.
TUNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 59,350,000 2) May 10/87 3) medium to long	Didier Delahousse Manager North & West Africa	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		general purpose; may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit. Multi-currency options: Yens, SF, DM, ECU.
UNITED KINGDOM First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) US$ 10 million 2) Jan. 10/86 3) medium to long	J. Balint Manager Western Europe	A.G. McNally Managing Director or B.J. Brigham Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street London, U.K. EC4N 4XN	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	This is a multi-country line of credit. Countries include Austria, Belgium, Cyprus, Denmark, Finland, France, West Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom, and Yugoslavia.

(1) medium: 7 years or less
long: more than 7 years

(2) A supplier credit protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

(3) A buyer credit protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, accepting the guarantee of the foreign financial institution in support of loan agreements between EDC and foreign buyers.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-269(

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources & Administration

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President
Export Financing

BROCK KING
Senior Vice-President
Export Insurance

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
THANH TRAN
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
SARA HEALY
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE*
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
ROLF BRUSSE
Manager

Export Insurance Group

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

VANCOUVER

BRITISH COLUMBIA & YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager, Client Services Department

CALGARY

PRAIRIE AND NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
General Manager

RICHARD McCORKINDALE
District Manager, Alberta

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager, Saskatchewan & Manitoba

TORONTO

ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

ROBERT LETOVSKY
Assistant Manager, Client Services Department

MONTREAL

QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Telex: 05-25618
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

PIERRE D'AVIGNON
Assistant Manager, Client Services Department

HALIFAX

ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager

*Effective May 1, 1986

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations SIÈGE SOCIAL: 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone: (613) 598-2500 Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136 Télécopieur: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil et Président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines et Administration

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

MARTIN BAKKER
Premier vice-président
Financement à l'exportation

BROCK KING
Premier vice-président
Assurance à l'exportation

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD

DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)

THANH TRAN
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)

BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE

BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES

ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE

IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE

TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE

JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE

PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD

TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD

SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT

MIKE McLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST

DIDIER DELAHOUSSE*
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST

ROLF BRUSSE
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME

RON DOYLE
Directeur général

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME

KEVIN O'BRIEN
Directeur général

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME

RON LANE
Directeur général

VANCOUVER

RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél.: (604) 688-8658
Télex: 04-54223
Télécopieur: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Directeur général

RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

CALGARY

RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél.: (403) 294-0928
Télécopieur: (403) 294-1133

JIM SIDDON
Directeur général

RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district (Alberta)

RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district (Saskatchewan et Manitoba)

TORONTO

RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél.: (416) 364-0135
Télex: 06-22166
Télécopieur: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général

MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale

ROBERT LETOVSKY
Directeur adjoint
Services aux clients

MONTRÉAL

RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881
Télex: 05-25618
Télécopieur: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général

HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale

PIERRE D'AVIGNON
Directeur adjoint
Services aux clients

HALIFAX

RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
Télex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général

CONNLA WOOD
Directeur

*À partir du 1er mai 1986

INGAPOUR oyal Bank of anada (Asia) imited	1) 10 000 000 $ US 2) 5 octobre 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	S.W. Tham Administrateur délégué Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg., 140 Cecil St. Singapour Télex: RS26935	Michael J. Green Directeur Commerce international et Gestion privée Banque Royale du Canada Centre de la Banque Royale du Canada Pièce 801 90, rue Sparks Ottawa (Ontario) K1P 5T6 Tél.: (613) 564-2011	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
INGAPOUR anadian Imperial ank of Commerce Asia) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 5 octobre 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Peter P. Tulloch Directeur régional Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Suite 901 The Octagon 105 Cecil St. Singapour Télex: RS24005	D. McLennan Directeur adjoint Service du Financement à l'exportation Canadian Imperial Bank of Commerce 3e étage Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél.: (416) 980-3548	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
INGAPOUR oronto Dominion South East Asia) imited	1) 10 000 000 $ US 2) 12 fév. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	C. Carlson Directeur, Comptes des sociétés Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapour Télex: RS20086	P. Gallant Directeur général adjoint Groupe des Affaires internationales Banque Toronto Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél.: (416) 982-8864	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
UÈDE kandinaviska nskilda Banken	1) 10 000 000 $ US 2) 1er mars 1986 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jan Ewetz, Directeur Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40, Stockholm, Suède Télex: 11000 ESSEBH S		Portée générale. Ligne de crédit valable pour un seul pays.
UÈDE venska andelsbanken	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mai 1986 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Ingvar Lindell Directeur Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm, Suède Télex: 11090 HANDST S Attn.: Foreign Credits Dept./UKR6777		Portée générale. Ligne de crédit valable pour un seul pays.
CHÉCOSLOVAQUIE eskoslovenska bchodni Banka, A.S.	1) 19 672 750 $ US 2) 28 février 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Jan Sliva Directeur, Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Tchécoslovaquie Télex: 122489		Portée générale.
HAÏLANDE angkok Bank Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 31 août 1986 3) 3, 5 ou 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Charoen Chinalai Premier vice-président Division internationale I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95, BMC Bangkok 10000 Thaïlande Télex: TH82670 ou TH82638 Câble: BANKOKBANK Tél.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 États-Unis Tél.: (212) 422-8200 Télex: 666297; 421813; 129255	Portée générale; pour les petites et moyennes opérations.
HAÏLANDE iam Commercial ank Ltd.	1) 12 000 000 $ CAN 2) 18 fév. 1989 3) jusqu'à 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Jada Wattan Siritham Premier vice-président Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thaïlande 10,400 Tél.: 251-7560 Télex: 82876 Siamcom TH		Portée générale; sera utilisée en parallèle avec un mécanisme de financement de 5 millions de dollars canadiens de l'ACDI.
UNISIE épublique de Tunisie	1) 59 350 000 $ US 2) 10 mai 1987 3) de moyen à long terme	Didier Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		Ligne de crédit générale qui peut être utilisée en parallèle avec celle de 20 000 000 $ conclue avec l'ACDI; choix de plusieurs monnaies: Yen, FS, DM et ECU.

1) à moyen terme: 7 ans ou moins
à long terme: plus de 7 ans

2) Un protocole de crédit fournisseur est un document émis et autorisé par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'institution financière ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'institution financière les approuverait

3) Un protocole de crédit acheteur est un document émis et accepté par une institution financière à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'acceptation de la garantie de l'institution financière à l'étranger à l'appui de conventions de prêt entre la SEE et les acheteurs étrangers.

MEXIQUE Multibanco Comermex S.N.C.	1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 87 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Richard A. Holden Director Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif Plaza Comermex Piso 17 México 10, D.F., México Tél.: (905) 540-4805 Télex 1775837 MBCMME		Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.
MEXIQUE Nacional Financiera S.N.C.	1) 20 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Arturo Ortiz Hidalgo Subdirector de Operaciones Internacionales Venustiano Carranza No. 32, 4° Piso C.P. 06008 México, D.F., México Tél.: (905) 512-1729, poste 200 ou 518-0060, poste 196 Télex. 1772809 NAFIME		Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos	1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Roberto Keoseyan Arakelian Jefe Depto. de Negociaciones Coordinación ejecutiva de Financiamientos Subergerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329. Torre, Piso 31 11300 México, D.F. México Tél.: (905) 250-5579 Télex: 01773666 PMRPME		Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.
OMAN Divers acheteurs	1) 5 000 000 $ US 2) 29 mai 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Sadiq Dar Directeur général Banque nationale d'Oman C.P. 3751 Ruwi, Sultanat d'Oman Télex: 3281 NBO ON		Protocole de crédit fournisseur.(2)
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) 4 702 500 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Joao Efteves-da Silva Directeur principal Division internationale Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1103 Lisbonne Portugal		Protocole de crédit fournisseur.(2)
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank AG	1) 20 879 200 $ CAN. 2) 1er déc. 1986 3) 5 ou 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank AG Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex: 114411		Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Bank of China	1) 1 996 508 450 $ US 2) 1er oct. 1988 3) jusqu'à 10 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Qian Zhenlin Directeur général interimaire Second Credit Dept. Bank of China 17 Xiijao Minxiang Beijing, République populaire de Chine Télex: 22254 BCHO CN		Ce protocole de financement général permet à la SEE d'accorder des prêts directement à la Bank of China, ou d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Bank of China.
ROUMANIE Banque roumaine de commerce extérieur	1) 10 000 000 $ CAN 2) 17 juin 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Dan Pascariu Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Télex: 011235		Portée générale.
ROYAUME-UNI First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 10 janv. 1986 3) de moyen à long terme	J. Balint Directeur Europe occidentale	A.G. McNally Directeur général, ou B.J. Brigham Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street Londres, R.-U. EC4N 4XN	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél.: (416) 867-6410	Ligne de crédit pour les pays suivants: Allemagne de l'Ouest, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie Liechtenstein, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie, Yougoslavie.
SINGAPOUR Bank of Montreal Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 5 octobre 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud, ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	E.J. Ansley Vice-président et directeur Bank of Montreal Limited (BOMAL) Singapour Télex: RS20670	Pierre Lambert Représentant principal Division du financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél.: (416) 867-6410	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.

HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 10 000 000 $ US 2) 1er août 1987 3) jusqu'à 7 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Andras Simor Directeur principal Service de l'Amérique du Nord Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie Télex: 226321 BANKOH		Portée générale.
ISRAËL Banque Hapoalim b.m.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, Service du commerce extérieur Banque Hapoalim b.m. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv 65124 Israël Tél.: (03) 673628(9)	D. Zegen Représentant du Canada Banque Hapoalim b.m. 1, First Canadian Place Bureau 2575 C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 Tél.: (416) 362-1441	Pour les petites et moyennes opérations; renouvellement de la ligne de crédit au cours du premier trimestre de 1986.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israël b.m.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi Le-Israel b.m. 35 Yehuda Halevi St. Tel-Aviv, Israël Tél.: (03) 632600	Mordechay Gefen, Bureau du représentant en chef Bank Leumi Le-Israel b.m. 1, Place Westmount Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations; renouvellement de la ligne de crédit au cours du premier trimestre de 1986.
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv, 61002, Israël Tél.: (03) 629438(9)	Samuel Messenberg Gestion régionale — Europe occidentale United Mizrahi Bank Ltd. Rockefeller Centre 630 5th Ave. New York, New York 10111 Tél.: (212) 541-8070 Télex: 666 557	Pour les petites et moyennes opérations; renouvellement de la ligne de crédit au cours du premier trimestre de 1986.
ITALIE Banca Nazionale Del Lavoro	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Giovanni Signore Directeur régional, Amérique du Nord Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00187 Rome, Italie	Giovanni Bastreri Chef de la direction Banca Nazionale Del Lavoro 1, First Canadian Place Bureau 6965 Toronto (Ontario) M5X 1E1	Protocole de crédit fournisseur.(2)
MALAISIE Gouvernement de la Malaisie	1) 23 988 921 $ CAN 2) 8 nov. 1986 3) 3, 5, 8 ou 10 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Encik Yahya Yaacob Secrétaire adjoint Division des finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél.: 946-066 Télex: MA8430242		Protocole de crédit acheteur(3); fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
MALAISIE Malayan Banking Berhad	1) 10 000 000 $ US 2) 18 fév. 1988 3) 2, 3, 4, 5, 6 ou 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Mohd Khalil Abdul Rahim Directeur Division des Affaires internationales Malayan Banking Berhad 72 Jalan Bandar 5000 Kuala Lumpur Tél.: 230-7522 Télex: 30137 MBBNET MA		Protocole de crédit fournisseur.(2)
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.	1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique Vilatela Directeur des opérations internationales Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. Camino de Santa Theresa n° 1679 Jardines del Pedregal 01900 Mexico D.F. Tél.: (905) 652-6708 ou 652-6743 Télex: 1764395 BNCEME		Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.
MEXIQUE Comision Federal de Electricidad S.N.C.	1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) de moyen à long terme	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Enrique Vilar Gerente General de Finanzas Comision Federal de Electricidad S.N.C. Rodano 14 Piso Col. Cuauhtemoc Delegacion Cuauhtemoc 06598 Mexico, D.F. Mexico Tél.: (905) 553-6559 Télex: 1772641 CFENME		Convient aux contrats d'exportation petits et moyens.

Liste complète des lignes de crédit

PAYS ET EMPRUNTEUR OU GARANT	1) FONDS DISPONIBLES 2) DATE LIMITE 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT[1]	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 324 300 000 $ CAN. 2) 15 juillet 1986 3) à long terme	Didier Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	S. Alilat Directeur des Financements extérieurs Banque Algérienne de Développement Immeuble « Joly » 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		Portée générale.
ARABIE SAOUDITE Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) 10 000 000 $ CAN. 2) 31 juillet 1985 3) 3 ou 5 ans	R.L. Brusse Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	John L. Mulcahy Chef, Bureau de l'Amérique du Nord Division du commerce extérieur Direction générale Al Bank Al Saudi Al Fransi P.O. Box 1 Djedda, Arabie saoudite Télex: 403879 SFGMSJ	J.C. Hermann Vice-président Banque Indosuez 1001, boul. de Maisonneuve ouest Bureau 600 Montréal (Québec) H3A 3C8	Pour les petites et moyennes opérations. Deviendra un protocole de crédit fournisseur. Renouvellement en voie d'être négocié.
BULGARIE Banque bulgare de commerce extérieur	1) 15 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, yen 2) 31 déc. 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Tsatcho Filkov Directeur adjoint Banque bulgare de commerce extérieur 2, rue Sofiiska Komuna Sofia, Bulgarie Télex: 22031		Portée générale.
CAMEROUN République-Unie du Cameroun Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire	1) 25 233 221 $ US 2) 26 nov. 1985 3) de moyen à long terme	Didier Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Adama Modi Directeur de la programmation Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Portée générale, peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 50 millions de dollars de l'ACDI. Renouvellement en voie d'être négocié avec choix de plusieurs monnaies.
CHILI Banco del Estado de Chile	1) 5 000 000 $ US 2) 24 janv. 1988 3) 3 ou 5 ans	T.V. Tran Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Raul Contreras Directeur, Commerce extérieur Banco del Estado de Chile Av. L.B. O'Higgins 1111 Santiago, Chili		Portée générale.
COLOMBIE Banco Royal Colombiano	1) 3 000 000 $ US 2) 15 oct. 1987 3) 3 à 7 ans	T.V. Tran Directeur Amérique du Sud (Ouest)	Bruce Arthur Président Banco Royal Colombiano Carrera 8° A No. 14-35 Piso 3° Apartado Aéreo 3438 Bogota, Colombie Télex: 42050 RYBA Co.		Portée générale.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Kurt Estrup Madsen Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhague K. Danemark		Protocole de crédit fournisseur[2]
FINLANDE Kansallis-Osake-Pankki	1) 10 000 000 $ US 2) 28 août 1987 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Knut Lindstrom Directeur régional Division des opérations internationales Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finlande		Protocole de crédit fournisseur.[2]
FRANCE Crédit Lyonnais	1) 5 074 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France		Protocole de crédit fournisseur.[2]
HONG KONG Wardley/Hong Kong and Shanghai Banking Corporation	1) 10 000 000 $ US 2) 15 mars 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord, ou S. Healy Directrice Asie du Sud	G. Hartley Wardley Limited B.A. Tower Hutchison House 12 Harcourt Road Hong Kong Télex: 75440 WRDLY HX	M.J.G. Glynn Banque Hongkong du Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (C.-B.) V6C 1L3 Tél.: (604) 683-5811	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Birmanie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Samoa-Occidental, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.

Garanties sur lignes de crédit : la SEE et les banques conjuguent leurs efforts pour aider les exportateurs

La SEE vient d'instituer un service de garantie sur ligne de crédit à court terme permettant aux titulaires d'une assurance globale multirisque de se prévaloir de sources de financement négociées d'avance. Aux termes de ce service, la SEE donne des garanties aux banques qui consentent des lignes de crédit complémentaires aux banques étrangères pour qu'elles financent des produits canadiens vendus selon des modalités de crédit à court terme. Le nouveau service vient s'ajouter aux autres mécanismes dont disposent déjà les titulaires de cette assurance, que ce soit pour percer un marché d'exportation ou y raffermir leur présence.

Un atout de plus à l'exportation

Avant l'institution de ce nouveau service, une banque pouvait cesser de financer des opérations destinées à un marché donné dès qu'elle avait atteint le montant maximum qu'elle pouvait y consentir. Désormais, la banque qui procure du financement complémentaire — qu'il s'agisse de financement en sus de la limite de l'encours pour un pays donné ou d'un premier financement pour ce pays — reçoit de la SEE la garantie qu'elle sera remboursée en cas de non-paiement de la banque étrangère par suite d'aléas politiques ou économiques.

La garantie offerte par la SEE devrait inciter les banques à accentuer leurs activités sur les marchés propices aux exportations canadiennes, étant donné qu'une grande partie des risques de non-paiement sont assumés par la SEE.

Garantie de la SEE pour les lignes de crédit des banques commerciales

Ce nouveau programme de la SEE présente de nombreux avantages, tant pour les exportateurs (qui doivent être titulaires d'une assurance globale multirisque) que pour les banques.

Avantages pour l'exportateur :

- Il peut offrir aux acheteurs étrangers du financement à court terme provenant d'une source convenue d'avance ;
- Il est payé au moment de l'expédition, habituellement par lettre de crédit irrévocable à vue ;
- Il a accès à des marchés étrangers autrement inaccessibles ;
- Il est informé par la SEE dès la signature d'une nouvelle garantie sur ligne de crédit à court terme pour les pays qui l'intéressent.

Avantages pour la banque :

- Elle peut ouvrir des lignes de crédit complémentaires sur des marchés réputés difficiles ;
- Elle bénéficie de modalités de souscription souples avec la SEE ;
- Elle reçoit une garantie fondée sur les modalités de chaque montage financier ;
- Elle a le choix entre les deux options suivantes :

— une garantie de 90 pour cent sur les risques politiques et commerciaux, ou
— une garantie de 100 pour cent sur les risques politiques, et de 90 pour cent sur les risques commerciaux. La SEE lui facture des honoraires pour ce service de garantie.

- La garantie prévoit :

— le paiement dans les 30 jours suivant la demande, et
— le paiement des intérêts moratoires sur le principal, depuis la date de non-paiement par la banque étrangère jusqu'à la date de paiement par la SEE.

Les exportations au Brésil sont les premières à bénéficier de cette garantie

La garantie sur ligne de crédit à court terme a trouvé preneur dès sa création. En effet, la SEE a émis une garantie pour une ligne de crédit de 25 millions de dollars américains conclue entre la Banque Barclays du Canada et la Banco de Crédito Nacional de Sao Paulo, au Brésil.

Tous les titulaires de l'assurance globale multirisque — il y en a plus de 800, pour un volume global d'exportations d'environ 1,8 milliard de dollars par an et un total de 119 pays — peuvent désormais offrir du financement provenant d'une source préalablement choisie à divers acheteurs brésiliens de produits canadiens.

Les exportateurs désireux de se prévaloir de ce mécanisme ou d'en savoir davantage sont priés de consulter la Liste complète des lignes de crédit, en page 10, ou de communiquer avec la succursale régionale de la SEE la plus proche. (Pour de plus amples renseignements, consulter « Noms et adresses utiles pour les exportateurs » en page 14.)

Garantie sur lignes de crédit à court terme [1]

PAYS	1) FONDS DISPONIBLES 2) DATE LIMITE 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS DES EXPORTATEURS À LA BANQUE DE CRÉDIT	CONTACT DES ACHETEURS À LA BANQUE DES EMPRUNTEURS	REMARQUES
BRÉSIL	1) 25 000 000 $ US 2) 10 fév. 1987 3) à court terme (6 mois)	Toute succursale régionale	Anne C. Aurelius Vice-présidente Banque Barclays of Canada Pièce 3500 Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1G2 Tél. : (416) 862-0594	Joao de Fraitas Directeur Banco de Crédito Nacional 208 Rua Boa Vista Sao Paulo, Brésil	Les exportateurs doivent être titulaires d'une Police d'assurance globale multirisque de la SEE.

(1) Une garantie pour lignes de crédit à court terme est un document émis à un établissement financier aux termes duquel la SEE garantit les dettes d'une banque étrangère afin de promouvoir davantage d'opérations à l'exportation. Seuls les titulaires de polices d'Assurance globale de la SEE sont admissibles.

Nouvelle assurance risques politiques pour équipements sur chantiers à l'étranger

Pour une entreprise canadienne, l'équipement représente plus qu'une dépense; c'est aussi un investissement. L'achat d'équipement trouve non seulement son utilité dans les activités qu'il suscite dans l'immédiat, mais permet aussi de soumissionner de nouveaux projets. L'équipement est donc un facteur de croissance et de prospérité. C'est dire que la perte du contrôle de l'équipement peut compromettre les engagements immédiats de l'entreprise, de même que son aptitude à réaliser ses objectifs à long terme.

Au Canada, ce risque semble fort minime, voire inexistant. Il peut cependant être réel pour l'exportateur qui possède de l'équipement sur un chantier à l'étranger.

C'est pour cette raison que la SEE a institué la nouvelle assurance risques politiques pour équipements. Les exportateurs pouvaient déjà assurer leur équipement, mais ils peuvent maintenant souscrire une police spéciale, uniformisée et simple. L'assurance couvre les risques politiques ou les mesures prises par un gouvernement étranger qui se traduisent, pour l'exportateur, par une perte de contrôle sur son équipement.

Points saillants

1. PROTECTION: la nouvelle assurance pour équipements de la SEE couvre quatre risques:

• *Expropriation*: Mesures prises par un gouvernement étranger qui empêchent l'exportateur d'exercer un contrôle sur son équipement, y compris la confiscation, l'expropriation ou la nationalisation.

• *Guerre ou hostilités*: La survenance d'une guerre, d'une révolte, d'une insurrection, d'actes de terrorisme politique ou d'autres mesures hostiles qui empêchent l'exportateur d'exercer un contrôle sur son équipement.

• *Impossibilité de réexporter*: Risque relié à l'impossibilité, pour l'exportateur, de réexporter une partie quelconque de son équipement après l'exécution du contrat en raison de:

— l'annulation ou du non-renouvellement arbitraire ou discriminatoire de la licence d'exportation par le gouvernement étranger, ou

— l'imposition arbitraire ou discriminatoire de restrictions à la réexportation de l'équipement après la date de signature du contrat entre l'exportateur et l'acheteur.

• *Dommages:* Risque relié aux dégâts matériels, à la destruction ou à la disparition de l'équipement par suite de certains aléas politiques.



2. VALEUR NON AMORTIE: La SEE et l'exportateur doivent s'entendre sur la valeur non amortie des pièces d'équipement assurées, avant même qu'une police soit émise. Le montant ainsi déterminé servira à établir l'indemnisation que la SEE versera à l'exportateur aux termes de l'assurance en cas de sinistre.

3. SINISTRES: Lorsqu'ils perdent l'usage de leur équipement, les exportateurs peuvent présenter une demande d'indemnisation à la SEE dans les délais suivants:

• Dans le cas de sinistres découlant de mesures d'expropriation ou de l'impossibilité de réexporter, 180 jours suivant la date du sinistre.

• Dans le cas de sinistres découlant de dégâts matériels, dès la date de survenance du sinistre.

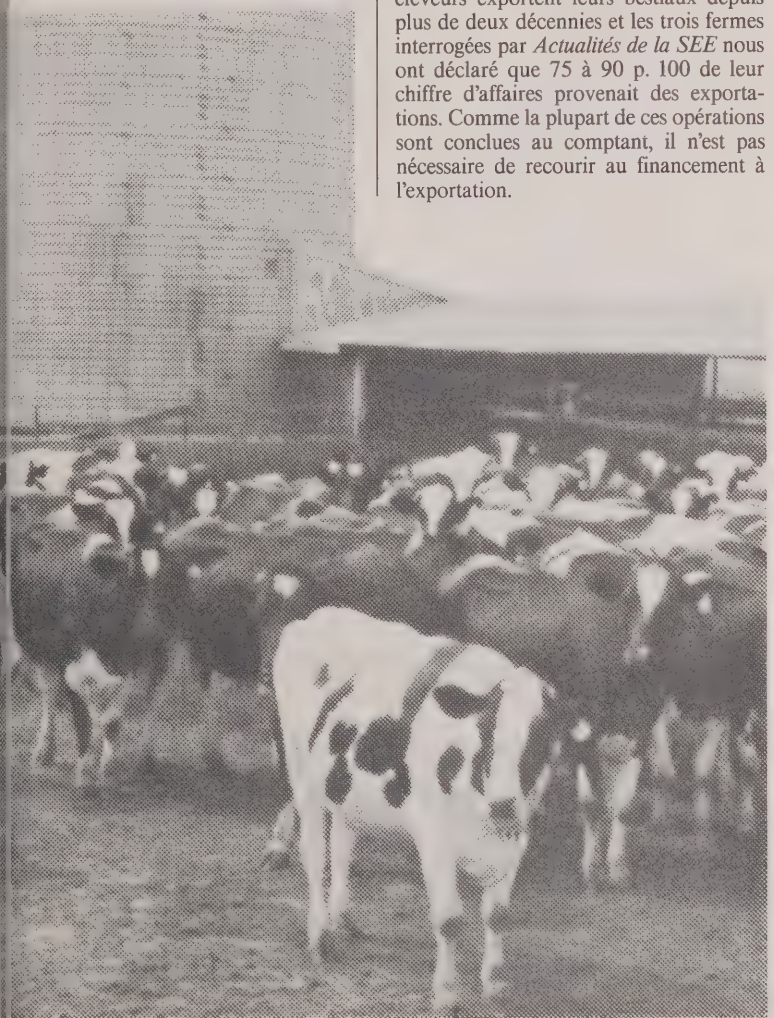
4. COASSURANCE: En cas de sinistr la SEE couvre 90 pour cent du sinistre l'exportateur assume les 10 pour ce restants.

Il peut y avoir une grande différenc entre les risques rattachés à l'exportation d biens et services et ceux reliés au respe des obligations pour un projet clé en mai C'est notamment le cas lorsque l'exporta teur doit utiliser son équipement sur u chantier à l'étranger pour s'acquitter de s obligations contractuelles. La nouvel assurance risques politiques pour équip ments est spécialement conçue pour min miser ces risques.

Pour plus d'informations sur l'assuranc risques politiques pour équipements, veui lez consulter la rubrique «Points d contacts pour les exportateurs», en pag 14, où vous trouverez le numéro de tél phone du bureau régional de la SEE le plu proche de chez vous.

La SEE finance maintenant les exportations de bétail d'élevage

Les activités de financement à l'exportation de la SEE ne portent pas que sur les mégaprojets de plusieurs millions de dollars, comme pourront d'ailleurs vous le confirmer les sept éleveurs de bétail canadien qui se prévalent du programme de reconstitution du cheptel laitier du Mexique. En effet, dans le cadre des 31 opérations à l'exportation financées par la SEE depuis la mi-1984, plus de 6 700 têtes de bétail d'élevage, d'une valeur de 6,2 millions de dollars, ont été vendues à divers acheteurs mexicains.



«Grâce aux mécanismes de financement offerts par la SEE aux acheteurs mexicains, nous avons été en mesure de vendre, ces dernières années, quelque 3 000 têtes de bétail,» de déclarer M. Réal St-Pierre des Fermes St-Pierre, de Pierrefonds (Québec). «C'est le financement de la SEE qui nous permet d'exporter au Mexique», affirme M. Darcy Shantz, de Shandale Farms, à New Hamburg (Ontario). «Nous n'aurions pu conclure ces ventes sans le financement de la SEE», ajoute M. John Heersink, de Walker Farms, d'Aylmer (Ontario).

L'exportation de bétail d'élevage se fait depuis un certain temps au Canada. Les éleveurs exportent leurs bestiaux depuis plus de deux décennies et les trois fermes interrogées par *Actualités de la SEE* nous ont déclaré que 75 à 90 p. 100 de leur chiffre d'affaires provenait des exportations. Comme la plupart de ces opérations sont conclues au comptant, il n'est pas nécessaire de recourir au financement à l'exportation.

Il y a quelques années, le gouvernement mexicain a lancé un programme de revitalisation de son industrie laitière, dont le premier volet concernait l'importation de sujets d'élevage de haut calibre. Aux termes de ce programme, l'achat de bétail d'élevage assorti d'un financement de l'étranger devenait plus attrayant pour les acheteurs mexicains. «À cette époque, j'étais en mission au Mexique et je me suis rendu compte que le seul moyen de concurrencer les exportateurs américains de bétail d'élevage était d'obtenir du financement à l'exportation semblable à celui offert par les américains aux acheteurs mexicains», nous a rappelé Réal St-Pierre. «À mon retour au Canada, je me suis rendu au ministère de l'Agriculture, et ensuite à la SEE, et les choses n'ont guère tardé à démarrer.»

Souplesse des lignes de crédit

Bien que c'est en 1983 que le bétail d'élevage est devenu admissible au financement à l'exportation pour une durée de crédit de plus d'un an, l'intervention de la SEE dans des opérations de ce type ne date que de 1984, à la suite des accords conclus avec le Mexique. Parmi les différents mécanismes de financement à l'exportation dont elle dispose, la SEE a opté pour les lignes de crédit, du fait qu'elles répondent le mieux aux critères de cette industrie. Les lignes de crédit de la SEE sont fort bien adaptées aux délais très courts auxquels sont soumis les exportateurs de bétail d'élevage et conviennent parfaitement aux opérations de petite et moyenne envergures.

La SEE possède actuellement cinq lignes de crédit avec le Mexique (Pour plus de détails, voir la «Liste complète des lignes de crédit», à la page 10, ou communiquer avec la SEE pour d'éventuelles précisions.) Le financement de bétail d'élevage canadien se fait d'habitude par le biais de la ligne de crédit conclue avec la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., renouvelée dernièrement, qui prévoit jusqu'à 15 millions de dollars pour le financement de ventes canadiennes au Mexique. Cette nouvelle ne manquera pas de réjouir M. Darcy Shantz qui affirme que «peu nombreuses sont les exportations au Mexique qui peuvent se faire sans financement à l'exportation.»

Exporter sans rien laisser au hasard

Le premier de nos quatre articles sur le processus de financement à l'exportation concernait la teneur de l'entretien entre l'exportateur et la SEE à l'étape de l'obtention des renseignements initiaux. La conclusion en était que ces premiers contacts, même s'ils sont préliminaires et de nature assez générale, sont essentiels pour que l'opération soit bien réfléchie et se déroule sans heurts.

Dans ce deuxième article, nous vous expliquons ce que l'entreprise exportatrice doit faire à partir du moment où elle a décidé d'aller de l'avant. Nous y précisons les différentes formalités nécessaires pour passer à la deuxième étape du processus, à savoir l'indication officielle de l'intérêt de la SEE pour votre opération à l'exportation.

La deuxième étape du processus de financement à l'exportation s'apparente aux premières démarches que l'on entreprend pour obtenir un emprunt d'une banque ordinaire. «Cette comparaison es très juste», nous dit Peter Wong, agent d financement à l'exportation au service d Pacifique et de l'Asie du Nord, puisque, à l'instar de n'importe quelle autre institutio financière, la SEE doit posséder un certai nombre de renseignements avant de décide si elle financera une opération. L'exporta teur doit donc, à cette étape, recueillir ce renseignements et les transmettre à la SE pour qu'elle les évalue».

Partie II : indication officielle de l'intérêt de la SEE

• Après un premier entretien avec la SEE, vous décidez de poursuivre vos démarches pour conclure une opération à l'exportation.

• Vous devez alors commencer à recueillir les renseignements qui devront figurer sur la Demande de financement à l'exportation et sur la Déclaration de teneur canadienne, formulaires que vous fera parvenir l'agent de financement à l'exportation ou l'agent de promotion commerciale de votre succursale régionale, après votre premier entretien.

• *La SEE sait qu'il n'est pas toujours possible de fournir tous les renseignements requis au début d'une opération. Toutefois, vous devez faire tout en votre pouvoir pour nous acheminer ces renseignements au fur et à mesure que vous les obtenez, puisque nous devons les analyser en détail avant de prendre une décision.*

• La Demande de financement à l'exportation doit contenir des renseignements sur tous les aspects de l'opération, notamment :

— Le montant du contrat, qui permettra à la SEE de déterminer le service de financement à l'exportation qui convient le mieux à votre projet de contrat ainsi que le déroulement du processus d'approbation à la SEE; les petits contrats nécessitent des renseignements moins complexes et peuvent être approuvés à des paliers de gestion moins élevés.

— La capacité financière et technique de votre entreprise.

— La cote de solvabilité de l'acheteur (à qui la SEE consentira le prêt) et de son garant, le cas échéant.

— Si la personne qui achète vos biens et services n'est pas l'emprunteur, son nom ainsi que ses coordonnées financières et techniques.

— Des précisions sur l'opération : description du produit, ébauche de la proposition que vous comptez faire à l'acheteur éventuel et copie du projet de contrat commercial, si possible.

— Le calendrier prévu de l'opération commerciale : date de présentation de l'offre, date d'adjudication du contrat, dates de livraison, etc.

— Si possible, des renseignements sur le financement requis par l'acheteur ou l'emprunteur, à savoir la durée de remboursement et la devise de l'opération.

— Si possible, le nom des entreprises étrangères concurrentes et la teneur de leurs propositions.

• Pour bénéficier du financement de la SEE, l'exportateur doit toujours fournir une Déclaration de teneur canadienne.

— La teneur canadienne des opération appuyées par la SEE doit être la plus élevée possible, et d'au moins 60 pour cent.

— Au besoin, un agent de la division de l'Analyse industrielle vous aidera à optimiser la teneur canadienne de votre opération.

• À cette étape, la dernière formalité consiste à remplir le formulaire de règlement de la commission d'encours. Il s'agit d'une lettre-type, préparée par la SEE, vous donnant le montant de la commission d'encours que la SEE percevra pour votre opération. La commission d'encours est une prime non négociable que doit verser l'exportateur pour compenser les risques de non-remboursement à l'échéance ou de non-remboursement des prêts que la SEE consent à l'exportation. En signant la lettre et en la retournant à la SEE, vous lui signifiez que vous acceptez le montant de la commission.

• Lorsqu'elle accepte votre demande, et que vous lui avez renvoyé votre lettre d'acceptation de la commission d'encours, la SEE est en mesure de vous faire officiellement part de son intérêt à financer l'opération. Souvent appelée «lettre de confort» ce document énonce la position de la SE pour le financement de votre opération. S vous voulez faire savoir à votre acheteu que la SEE est intéressée à financer votr opération, vous pouvez annexer ce docu ment à votre proposition officielle.

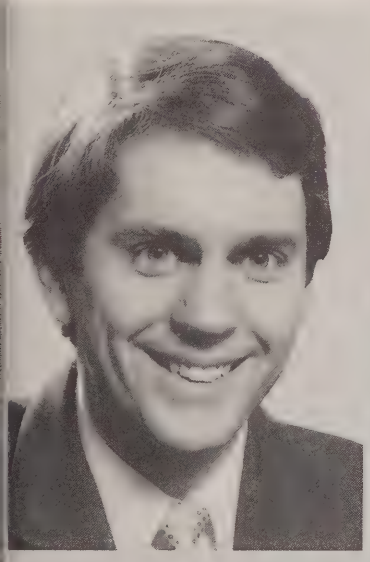
Bien que la *nature* des renseignement requis est la même pour toutes les opéra tions, les *détails* varient selon l'envergure e la complexité de chacune. Ce que nou venons de décrire concernait la *nature* de renseignements requis par la SEE. Pou une opération courante, portant sur l vente de biens et services de moins de u million de dollars, l'exportateur ne rempl que la partie simplifiée de la Demande d financement à l'exportation. Pour le projets et les opérations de plus grand envergure, l'exportateur doit fournir davan tage de renseignements. Il lui faut alo remplir le questionnaire au complet.

Et Peter Wong de conclure : «L'exporta teur doit surtout ne pas oublier de commu niquer avec la SEE en cas de doute sur le renseignements requis. En vous indiquan la marche à suivre, nous vous ferons gagne un temps précieux. Par ailleurs, il se peu que nous ayons aux dossiers des renseigne ments que vous aimeriez inclure dans votr demande. Dans certains cas, il peut êtr indiqué de prévoir une rencontre entre l'ex portateur, un agent de financement l'exportation, un agent de l'analyse indus trielle et un administrateur de contrat pour s'assurer qu'une opération particu lièrement complexe se déroule sans ac croc.»

Le troisième article de la présente séri qui paraîtra dans le numéro de jui d'*Actualités de la SEE*, traitera de l'engage ment de financement officiel de la SEE, d processus de négociation du prêt et, enfi de la signature de l'accord de financemen

Remaniement à la SEE

Afin de mieux préciser l'autorité dont sont investis les cadres supérieurs des cteurs opérationnels de la SEE, le Présint, M. Sylvain Cloutier, a annoncé que s dirigeants ayant actuellement le titre de ce-président adjoint deviendront des recteurs généraux. «Le Conseil d'adinistration et moi-même estimons que le re de «directeur général» convient mieux x titulaires de ces postes, compte tenu de urs responsabilités, surtout lorsqu'ils présentent la SEE à l'étranger. Après ut, lorsque vous faites affaire avec des écialistes en commerce extérieur à l'étanr, votre décision importe.»



ndsay Gordon
irecteur général
uccursale régionale de l'Ontario

Pour des raisons d'uniformisation inne, tous les vice-présidents adjoints du ge social et des succursales régionales rteront désormais le titre de «directeur néral».

enforcement de la fonction inancement à l'exportation» dans s succursales régionales

Le Président a également annoncé plurs nominations qui entreront en vigueur 1er avril.

Après quatre années de service à la tête de la Succursale régionale du Québec de la SEE, Denyse Mackey revient à Ottawa pour y occuper le poste de directrice générale de la division de l'Amérique du Sud, au sein du groupe du Financement à l'exportation (GFE). Henri Souquières, ancien directeur du service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, devient directeur général de la Succursale régionale du Québec.

En outre, John Hutchison, après avoir été directeur général de la Succursale régionale de l'Ontario pendant trois ans et demi, est muté au poste de directeur général des Services fonctionnels de la SEE. Il sera remplacé par Lindsay Gordon, ancien directeur général de la division des Politiques, de la Planification et de l'Évaluation, qui a déjà occupé le poste de vice-président adjoint de la division de l'Afrique et du Moyen-Orient, au sein du GFE.

> «Les nominations de MM. Lindsay Gordon et Henri Souquières suivent la tendance…visant à renforcer le volet du Financement à l'exportation dans nos succursales régionales, pour le rendre aussi efficace que celui de l'Assurance à l'exportation.»
>
> Sylvain Cloutier

«Les nominations de Lindsay Gordon et de Henri Souquières, de déclarer M. Cloutier, suivent la tendance amorcée par la nomination de Peter Kavanagh au poste de directeur général de la Succursale régionale de l'Atlantique. En effet, nous voulons renforcer le volet du Financement à l'exportation dans nos succursales régionales, pour le rendre aussi efficace que celui de l'assurance à l'exportation.»

De plus, Robert Van Adel exercera les fonctions de directeur général de la division des Politiques, de la Planification et de l'Évaluation. Il sera remplacé par Peter Foran au poste de directeur général de la division de l'Asie et du Pacifique. M. Cloutier a également annoncé que, le 1er mai 1986, Didier Delahousse reviendra à la SEE à titre de directeur du service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest, poste qu'il occupait avant son départ de la Société, en 1984.

Enfin, Murray Shaw, anciennement directeur général des Services fonctionnels, a été nommé conseiller spécial de Brock King, premier vice-président du groupe de l'Assurance à l'exportation. Il sera chargé d'effectuer une étude exhaustive du processus de souscription des assurances. Le 1er décembre 1986, M. Shaw remplacera Jim Siddon au poste de directeur général de la Succursale régionale des Prairies et du Nord. Quant à M. Siddon, il exercera les mêmes fonctions à la Succursale régionale de la Colombie-Britannique et du Yukon, où il remplacera M. Ralph Richardson, qui prend sa retraite.



Henri Souquières
Directeur général
Succursale régionale du Québec

Pour de plus amples renseignements sur les structures de la SEE, veuillez consulter la liste «Noms et adresses utiles aux exportateurs», à la page 14.

Rapport annuel... suite de la page 3

• Les 180 sinistres réglés en 1985, d'une valeur globale de 15,2 millions de dollars, représentent une diminution de 10 pour cent par rapport à 1984, et une diminution de 23 pour cent pour ce qui est de leur valeur. De plus, la SEE a recouvré quelque 16 millions de dollars pour des indemnisations versées antérieurement.

Nouvelles initiatives

Outre les fluctuations du volume des activités, M. Cloutier signale d'autres faits marquants en 1985.

Au cours de l'année écoulée, plusieurs services ont été créés ou modifiés, dans le but de mieux répondre aux besoins du secteur canadien des exportations, d'épauler davantage les programmes gouvernementaux de promotion des exportations et du commerce extérieur, et d'accroître le nombre d'entreprises canadiennes pour qui les services de financement et d'assurances de la SEE font partie intégrante de leurs plans d'exportation.

La direction de la Société a eu de nombreuses consultations avec les exportateurs et les associations professionnelles, partout au Canada, pour savoir exactement quelles sont les conditions dans lesquelles évoluent les entreprises canadiennes et quels sont leurs besoins. À l'issue de ces consultations, la Société a institué des services d'assurance individuelle pour les petites et grandes entreprises qui exportent vers les États-Unis, et offert une police d'assurance spécialement conçue pour les exportations de produits agricoles en vrac vendus à crédit pour des périodes n'excédant pas 360 jours. De plus, vers la fin de 1985, la SEE a mis sur pied deux nouveaux services d'assurance: assurances et garanties à moyen terme pour les produits agricoles en vrac, et garanties sur lignes de crédit à court terme, qui sont entrés en vigueur le 1er janvier 1986.

En étroite collaboration avec le gouvernement canadien, la Société a analysé les réactions suscitées par le Document consultatif sur le financement à l'exportation, diffusé en janvier 1985, relativement au rôle du secteur privé dans la prestation de services de financement et d'assurances à l'exportation au Canada. La Société a suggéré au gouvernement des formes de financement à l'exportation pouvant provenir des banques et étudie actuellement l'apport des courtiers canadiens dans la prestation des services d'assurances de la SEE.

Pour améliorer les services qu'elle offre à ses exportateurs, la Société a renforcé ses succursales de Calgary et d'Halifax. Cette initiative vient se greffer à deux autres démarches, actuellement en cours. La première concerne la stratégie de communications de la SEE visant à mieux sensibiliser les exportateurs, et tout particulièrement les PME, aux services offerts par la Société. La deuxième porte sur l'informatisation, qui permet une plus grande efficience sur le plan de la répartition du travail et de la prise de décision, et qui se traduit à la fois par un meilleur accès aux services de la Société et par l'amélioration des services offerts aux exportateurs.

Pour ce qui est des perspectives d'avenir, M. Cloutier a évoqué le déséquilibre des taux de croissance dans le monde, les taux d'intérêt élevés et le fardeau croissant de la dette, problèmes qui influent non seulement sur les opérations de la SEE, mais aussi sur l'interdépendance économique des pays industrialisés, des pays en développement et des institutions financières mondiales.

Il importe donc que les membres de la communauté internationale conjuguent leurs efforts pour réduire les déficits, faire baisser les taux d'intérêt et éliminer les barrières commerciales tout en augmentant leurs dépenses d'investissement, leurs exportations et leurs niveaux de croissance économique.

En 1986, M. Cloutier prévoit que le commerce extérieur connaîtra une légère croissance, qui aura une incidence sur le nombre et la gamme des débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens, et par ricochet, sur le recours de ces derniers aux services de la SEE. Cependant, grâce à ses nouveaux services, la SEE s'efforcera d'accroître sa présence sur les marchés existants tout en cherchant à se prévaloir de nouveaux débouchés.

Nouvelles lignes de crédit

La Banco del Estado du **Chili** et la SEE ont aménagé une ligne de crédit de 5 millions de dollars américains pour appuyer des ventes de biens et (ou) services de petite et moyenne envergures à divers acheteurs chiliens. Les mines, les produits forestiers et les télécommunications sont quatre secteurs particulièrement prometteurs pour les entreprises canadiennes.

Celles qui désirent vendre des biens d'équipement et des services à la **Bulgarie** apprendront avec intérêt que la SEE vient de conclure une nouvelle ligne de crédit de 15 millions de dollars américains avec la Banque bulgare de commerce extérieur. Les ventes pourront être financées en deutsche mark, en yen ou en dollars américains. Les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes se situent dans les secteurs suivants: modernisation de l'industrie sidérurgique; modernisation d'usines existantes; implantation de nouvelles usines pour les produits chimiques, les plastiques et les fibres de caoutchouc synthétique; machines-outils; machines agricoles; équipement d'exploration et d'exploitation du pétrole et du gaz naturel; équipement de télécommunications.

Les entreprises canadiennes à la recherche de débouchés dans la région de l'**Asie et du Pacifique** peuvent se prévaloir de quatre lignes de crédit de 10 millions de dollars américains chacune, valables pour divers pays et récemment renouvelées avec des filiales de banques canadiennes à Singapour. Ces dernières ont été améliorées afin de permettre le financement concurrentiel des ventes canadiennes à l'exportation libellées en francs suisses, en deutsche mark, en yen ou en dollars américains. Les quatre lignes de crédit ont été conclues avec la Bank of Montreal Asia Ltd.; la Royal Bank of Canada (Asia) Ltd.; la Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. et la Toronto Dominion Bank (South East Asia) Ltd.

Les exportateurs canadiens de biens et de services susceptibles d'aider la **Thaïlande** à atteindre les objectifs de développement national qu'elle s'est fixés pourraient être admissibles à un mécanisme de financement de 17 millions de dollars canadiens aménagé par la SEE et l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Aux termes de ce mécanisme, la SEE a conclu avec la Siam Commercial Bank Ltd. une ligne de crédit de 12 millions de dollars, qui peut être utilisée conjointement avec une subvention de 5 millions de dollars accordée par l'ACDI au gouvernement royal thaï. La Siam Commercial Bank Ltd. prêtera les fonds à des acheteurs thaïlandais des secteurs public et privé intéressés à se procurer du Canada des biens et services provenant des secteurs suivants: agro-alimentaire, ingénierie, communications, électrification, énergie et ressources naturelles.

Malayan Banking Berhad et la SEE ont récemment conclu un protocole de crédit fournisseur de 10 millions de dollars américains en vue d'appuyer des ventes canadiennes en **Malaisie**. Les secteurs que ce pays souhaite développer et où ces crédits fournisseurs pourraient être utilisés sont: la foresterie, les transports, les télécommunications et l'énergie (thermique, hydroélectrique, pétrolière et gaz naturel).

Pour plus d'informations sur ces lignes de crédit et sur les autres lignes de crédit de la SEE, prière de consulter la «Liste complète des lignes de crédit», en page 10

Rapport annuel 1985

Alors que l'année écoulée a été caractérisée par une croissance relativement nte des exportations, la SEE a vu s'accroître de 12 pour cent le nombre des opérations qu'elle a appuyées en 1985, pour aliser un profit de 4,5 millions de dollars fin d'exercice. La performance de la ciété est exposée en détail dans son rapport annuel de 1985.

Le nombre des opérations à l'exportation aménagées par la SEE a augmenté, ais leur valeur a diminué, tant du côté du nancement que de l'assurance. Au chatre du financement, la valeur des opérations a atteint 758 millions de dollars, ntre 1,562 milliard de dollars l'année écédente. Les résultats de 1984 compreient du financement destiné à de grands ojets envisagés depuis un certain temps. epandant, au nombre des projets d'envere prévus par la SEE en 1985, il y en a oins qui se sont concrétisés qu'en 1984. u côté des assurances, le volume des pérations a atteint 2,353 milliards de llars, comparativement à 2,672 milliards 1984.

éalités internationales et nationales

Dans son rapport, le président de la ciété, M. Sylvain Cloutier, passe en vue les divers facteurs qui ont eu une cidence sur le contexte commercial dans quel ont évolué les entreprises canaennes en 1985.

La croissance économique s'est considérablement ralentie au cours des dernières années, souligne M. Cloutier, citant à l'appui la croissance modérée de trois pour cent de la production mondiale en 1985. Les pays en développement connaissent une situation plus difficile encore, puisqu'ils doivent composer avec un rendement réduit de leurs exportations et un allègement de leurs dettes, lequel les forcent à réduire les importations et les dépenses d'investissement.

La diminution de la demande en biens étrangers dans les pays en développement a considérablement réduit les débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens dans des régions où ils comptent généralement sur les services d'assurance et de financement de la SEE.

Ce ralentissement, constate M. Cloutier, a incité les pays exportateurs à orienter leurs efforts de commercialisation à l'exportation vers les pays industrialisés, notamment les États-Unis. Le marché américain revêt une grande importance pour les exportateurs canadiens, puisqu'ils y ont exporté 79 pour cent de leurs biens et services en 1985.

Il s'ensuit que les exportateurs estiment qu'il y a moins de risques à exporter aux États-Unis, si bien qu'ils font moins appel aux services d'assurance de la SEE. De plus, pour leurs opérations sur ce marché, les exportateurs ont souvent accès à du financement commercial dont les taux sont inférieurs à ceux du Consensus, ce qui rend les services de financement offerts par la SEE moins attrayants.

Par ailleurs, M. Cloutier nous précise que les PME restent les plus grands clients de la Société. En 1985, parmi les entreprises ayant bénéficié des services de financement et d'assurance de la SEE, 78 pour cent étaient des PME.

Au chapitre des opérations, voici les faits saillants de 1985 :

- Les opérations à l'exportation appuyées par les services de la SEE auront créé quelque 106 000 années personnes d'emploi au Canada.
- La valeur des retombées économiques nettes provenant des activités de la SEE s'est élevée à 565 millions de dollars.
- La SEE a approuvé 4 675 contrats d'achat d'une valeur de 770 millions de dollars, intéressant 1 116 fournisseurs et sous-traitants d'exportateurs attitrés.
- La teneur canadienne des contrats à l'exportation approuvés par la SEE a atteint 84 pour cent.
- En 1985, la SEE a signé un total de 23 lignes de crédit, protocoles et conventions de prêts à versements multiples d'une valeur globale de 826,7 millions de dollars.
- Aux termes des lignes de crédit, protocoles et conventions de prêts à versements multiples, 63 affectations d'une valeur de quelque 166,6 millions de dollars ont été versées. Ces affectations représentent 68 pour cent du nombre des opérations de financement signées en 1985.

suite en page 4

aits saillants *(en milliers de dollars)*

ccords financiers aménagés	1985			1984		
	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
inancement à l'exportation						
Financement direct	620 422 $	76 266 $	696 688 $	1 147 052 $	31 472 $	1 178 524 $
Garanties	4 983	—	4 983	2 005	—	2 005
Participation bancaire	—	—	—	12 000	—	12 000
Prêts bancaires connexes	11 129	—	11 129	131 125	—	131 125
Prêts connexes de l'ACDI	45 571	—	45 571	238 660	—	238 660
Total partiel	682 105 $	76 266 $	758 371 $	1 530 842 $	31 472 $	1 562 314 $
ssurance à l'exportation						
Assurances à court terme	1 811 836 $	— $	1 811 836 $	1 816 618 $	— $	1 816 618 $
Assurances à moyen terme	404 129	101 011	505 140	604 284	209 683	813 967
Garanties	35 890	290	36 180	31 160	10 971	42 131
Total partiel	2 251 855 $	101 301 $	2 353 156 $	2 452 062 $	220 654 $	2 672 716 $
otal	2 933 960 $	177 567 $	3 111 527 $	3 982 904 $	252 126 $	4 235 030 $

ésultats financiers	1985	1984
evenu total	685 512 $	677 607 $
evenu net	4 511 $	6 483 $
apital-actions	697 000 $	660 000 $
énéfices non répartis	199 057 $	194 546 $
otal de l'actif	7 296 138 $	6 634 641 $

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Si non, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

La SEE à EXPO 86

Du 2 mai au 13 octobre prochains, Vancouver ouvrira ses portes au monde entier à l'occasion d'EXPO 86. Le Centre des débouchés commerciaux du Canada, source officielle de renseignements sur le commerce d'exportation canadien, se trouvera au coeur même de l'action.

La SEE et d'autres organismes voués à la promotion des exportations y seront représentés. En plus d'informer les entreprises canadiennes sur les débouchés à l'étranger et sur les services d'appui à l'exportation, la SEE renseignera les visiteurs étrangers sur les biens et services offerts par plus de 20 000 entreprises canadiennes.

Les exportateurs et les représentants des entreprises étrangères sont invités à se rendre au Centre des débouchés commerciaux du Canada, qui leur sera accessible dès la mi-avril. Pour plus d'informations, prière de communiquer avec:

Jim Murray
Centre des débouchés commerciaux du Canada
999, Place du Canada
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 3C1

Dans son numéro de juin, *Actualités de la SEE* donnera un compte rendu détaillé des activités commerciales d'EXPO 86.

le 3 juin recensement

Le recensement de 1986: soyez du nombre!

Conformément à la loi, Statistique Canada procède à un recensement national tous les cinq ans. Bien plus qu'un simple dénombrement de notre population, ce recensement dresse des profils statistiques des Canadiens et du Canada. En outre, les députés, les spécialistes en sciences humaines, les entreprises et les industries se servent de ces données pour déterminer les besoins des Canadiens, notamment pour les services de santé, l'emploi et le logement.

Si vous exportez, vous êtes un homme d'affaires. À ce titre, vous avez tout intérêt à répondre à ce sondage pour garantir la pertinence, la précision et la qualité des résultats. Chaque jour, de nombreuses entreprises canadiennes communiquent avec Statistique Canada pour obtenir des renseignements sur lesquels elles se fondent pour préparer des prévisions sur les marchés de consommation, décider de l'emplacement de leurs installations et évaluer la taille des marchés et leurs caractéristiques. Bref, ces renseignements les aident à prendre des décisions commerciales, en connaissance de cause.

Donc, lorsque vous recevrez le questionnaire, quelques semaines avant le recensement du 3 juin 1986, n'oubliez pas de le remplir et de l'envoyer dans l'enveloppe-réponse pré-affranchie.

En outre, si votre société, club social ou association désire contribuer davantage à la réussite du recensement de 1986, veuillez écrire à Statistique Canada, à l'adresse ci-dessous. Vous pouvez contribuer à la promotion du recensement de 1986 en vous servant, dans votre publicité, du matériel publicitaire gratuit, tels que le logo et le slogan du recensement, en plaçant bien en vue les affiches du recensement dans votre bureau, ou en publiant des articles sur le recensement dans votre bulletin d'information. Avec l'aide de tous les Canadiens, le recensement de 1986 connaîtra le succès qui lui revient.

Information publique du
recensement de 1986
Statistique Canada
Immeuble Jean-Talon
Parc Tunney
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

La SEE dépose son plan directeur pour 1986-1990

- La SEE prévoit que son volume d'activités augmentera de cinq pour cent par année de 1987 à 1990.
- La SEE finance actuellement de 10 à 15 pour cent de toutes les exportations canadiennes de biens d'équipement et prévoit augmenter légèrement ce pourcentage entre 1987 et 1990.
- La SEE poursuivra l'étude de services d'assurance spéciaux pour répondre aux besoins de certains secteurs et marchés, et instituera de nouveaux programmes pour ceux qui le justifient.
- La rentabilité générale de la SEE devrait augmenter, mais on prévoit, à partir de 1988, une baisse du bénéfice net provenant de ses services d'assurance.

Il s'agit là de quelques-uns des sujets abordés dans le *Plan de la Société pour 1986-1990,* qui vient d'être déposé à la Chambre des communes. Ce document donne l'orientation de la SEE pour la période de planification allant de 1986 à 1990, de même qu'un résumé du budget de fonctionnement et du budget d'investissement pour 1986.

Présenté aux termes de la Loi sur l'administration financière, le Plan de la Société est un outil essentiel de planification à court et à long terme. Il donne une perspective globale de la Société et étudie les facteurs internationaux et nationaux susceptibles d'affecter le cours de ses activités. En les réévaluant chaque année, la SEE est mieux en mesure de fixer et de respecter ses objectifs, pour mieux répondre aux besoins des exportateurs canadiens.

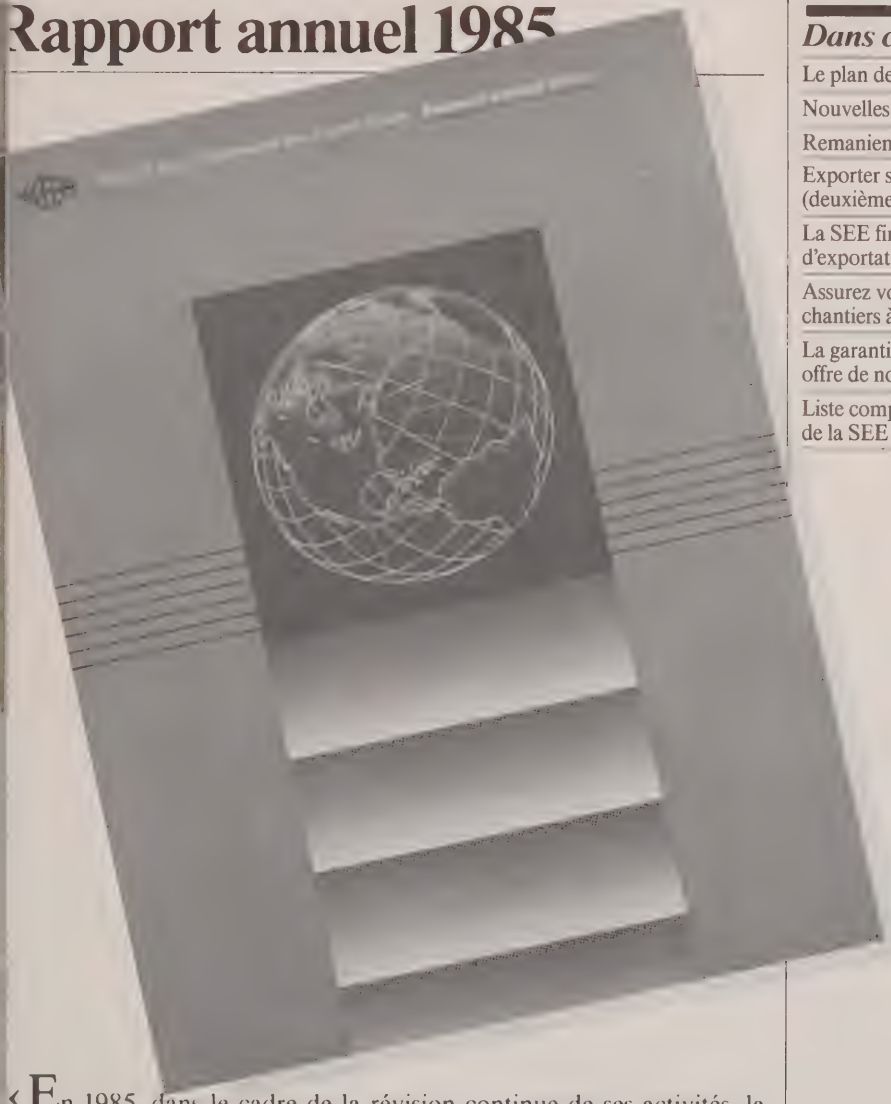
Le Rapport annuel (voir en page 3 «Rapport annuel 1985») et le Plan de la Société sont deux documents complémentaires qui donnent au lecteur une vision d'ensemble de la SEE avec des précisions sur sa situation financière actuelle et future, tout en mettant en relief les questions importantes de l'heure et les stratégies proposées pour y faire face, de même que les activités prévues, les indicateurs de performance et le plan financier de la Société jusqu'en 1990.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

ociété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. avril 1986

Rapport annuel 1985



« En 1985, dans le cadre de la révision continue de ses activités, la ociété a modifié ses services de financement et d'assurances pour mieux épondre aux besoins exprimés par le secteur canadien des exportations, our épauler davantage les programmes gouvernementaux de promotion es exportations et du commerce extérieur, et pour accroître le nombre 'entreprises canadiennes pour qui les services de financement et d'assu- ances de la SEE font partie intégrante de leurs plans d'exportation. »

apport du Président
apport annuel 1985

suite en page 3

Dans ce numéro

Le plan de la SEE 1986 - 1990	2
Nouvelles lignes de crédit de la SEE	4
Remaniement à la SEE	5
Exporter sans rien laisser au hasard (deuxième partie)	6
La SEE finance un nouveau type d'exportation	7
Assurez votre équipement sur les chantiers à l'étranger	8
La garantie sur ligne de crédit offre de nouvelles perspectives	9
Liste complète des lignes de crédit de la SEE	10

CA1
TI86
E21

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

June 1986

New insurance for Canadian subsuppliers

Nothing can tighten your company's cash flow more than completing a job and not getting paid for it. The excuses don't matter; if you're a subsupplier to a Canadian exporter, and you don't get paid because the exporter can't honour his contract due to 'hard times', or because he himself did not get paid under his contract with the foreign buyer, the result on your firm's bottom line is the same: bleak.

But why jeopardize your firm's bottom line?... *continued on page 3*

CANADIAN SUBSUPPLIER LTD.

SOLD TO		SHIPPED TO	
Canadian Exporter		Foreign Buyer	
DATE	**ORDER NO.**	**F.S.T. NO.**	**P.S.T. NO.**
June 1, 1986	7161-FP0009C		
TERMS NET 30 DAYS PLEASE			

QTY. ORDERED	QTY. SHIPPED	DESCRIPTION		PRICE
10,000	10,000	Items for use by Canadian exporter to fulfill export contract.	1.77 ea	$ 17,700.00
				$ 17,700.00

PAYMENT PAST DUE

INVOICE NO. H-2795332

In this issue

EDC opens district offices	5
Canada and concessional financing	7
Export profile of Eastern Europe	8
The "no surprises" transaction; Part III	10
Where the action is for medium- and long-term financing	12
EDC Board moves west	13

LIBRARY University of Toronto

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S1A5

Canada Postes Post Canada Postage paid Port payé
Bulk En nombre
third troisième
class classe
No 878 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

Canada Export Awards: join the honour roll

They say there's no reward like personal satisfaction, but a little public recognition for a job well done never hurts either. So if you're an exporter, and you think your firm has distinguished itself internationally over the past year, why not enter this year's Canada Export Award program?

Consult the advertisement on this page for general eligibility criteria and application information. And remember, deadline for submissions to this year's program is July 4.

Maybe your firm will be added to the list of 41 Canadian companies — 33 of which have benefitted from EDC's export insurance or export financing services at one time or another — that have been recognized for their tremendous success in world markets since the program began in 1983.

Discuss exports at Calgary's Petroleum Show

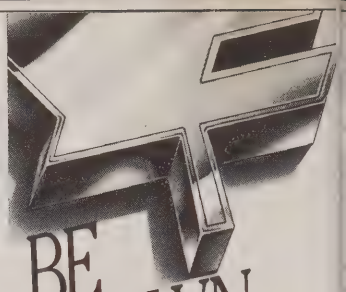
The National Petroleum Show, the second largest international marketplace for the world's energy industries, will be held in Calgary — the centre of Canada's oil and gas industry — from June 10-12, 1986.

The Show provides an opportunity for trade representatives around the world to meet with government officials and specialists in the energy field, all in an effort to promote the sale and purchase of products and services unique to the energy sector.

EDC will be participating at this year's event alongside other government agencies, namely the Department of External Affairs, the Department of Regional Industrial Expansion, and the Canadian Commercial Corporation. Our combined marketing expertise will put you in touch with the people who can answer all your questions. So visit the Services to Exporters Booth where our trade professionals will gladly provide you with advice and information on the entire battery of support services available to Canadian exporters.

For more information on the National Petroleum Show, feel free to contact Jim Siddon, EDC's general manager of the Prairie & Northern Region, (403) 294-0928.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.



BE KNOWN FOR YOUR EXPORT SUCCESS

A Canada Export Award will remind your customers at home and abroad that your company is a successful competitor in the demanding international market. The awards will be presented by James Kelleher, Minister for International Trade, at the prestigious Canada Export Awards ceremony held in October.

Do you qualify? Your company may receive a Canada Export Award if you have broken into new export markets, expanded sales or maintained your position in the face of tough international competition.

Apply now to win your Canada Export Award and get the export recognition you deserve. The deadline for applications is July 4, 1986.

Complete and mail the coupon below to obtain your Canada Export Award application or call this toll-free Hotline:

1-800-267-8488 INFO EXPORT,
Department of External Affairs

Please complete the following or attach your business card.

Name
Title
Company
Address
City
Province
Postal Code
Telephone

Mail to: Canada Export Award Program
Info Export (TEIC), Department of External Affairs
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2

Canada

James Kelleher, Minister for International Trade
External Affairs Canada

James Kelleher, Ministre du Commerce extérieur
Affaires extérieures Canada

New insurance for Canadian subsuppliers

EDC has introduced two new insurance policies — Specific Transaction Subsupplier Insurance (Domestic Risks) and Specific Transaction Subsupplier Insurance (Foreign Risks) — which protect Canadian subsuppliers against 90 percent of a loss under their subcontract with a front-line Canadian exporter due to the occurrence of identified domestic or foreign commercial and political risks. Provided, of course, that the loss is not due to a cause avoidable by the subsupplier.

Foreign and domestic risks covered

Subsuppliers are an integral part of large export transactions. Seldom can the Canadian exporter who won the contract satisfy all the requirements for the goods and services needed to complete the terms of its export contract with the foreign buyer. In fact, there are usually many subsuppliers involved in a large export transaction.

But there are risks to be considered in doing business as a subsupplier. First, the foreign buyer may not pay the exporter for any number of political and commercial reasons. So if you as subsupplier have a conditional subcontract, which calls for payment only if the exporter himself gets paid, then you will suffer a loss. Second, if the exporter does not make payment to your firm despite your unconditional subcontract, which calls for payment upon completion of your obligations, then once again, you will suffer a loss. In each case, EDC has designed an insurance policy for you.

continued on page 4

Subsuppliers; an important factor in the export equation

Over the years, EDC has faced the recurring criticism that it is only interested in the 'big guy', the multi-million dollar mega-project. And in spite of evidence to the contrary — 78 percent of all companies benefitting from EDC's export support services in 1985 were small- or medium-sized — such criticism persists. The reasons for this misconception are relatively easily understood, since large export projects naturally command the interest of the nation's financial press, with the result that they take on a higher public profile.

One exporter, scores of subsuppliers

What is often overlooked, however, is that for each exporter-of-record — the firm that won the project — there are scores of smaller Canadian firms that will be engaged as subsuppliers. Last year, for instance, over 1,100 firms acted as subsuppliers to EDC-supported exporters, for a total of $770 million in subcontracts.

A classic example of the spillover benefits of a mega-project is the $324.5 million South Sabah pulp and paper project in Malaysia. Under stiff competition, an international consortium headed by Klockner-Stadler-Hurter (KSH) of Montreal won the project, thanks in part to the $143.7 million in export financing EDC provided on the Canadian portion of the project. To date, some $62 million in subcontracts have been approved on business carried out by over one hundred Canadian subsuppliers. Taken one step further, it is estimated that approximately 4,000 person-years of employment will have been generated in Canada as a direct result of this pulp and paper export project.

Spillover benefits can also be felt by firms with virtually no relationship to the transaction. There could be demands for goods or services which come about after the completion of a transaction, demands which might be satisfied by Canadian exporters. To stay with the example of the KSH project, any pulp and paper mill will have a requirement for timber, and logging equipment would naturally be needed to ensure its supply; several Canadian companies with demonstrated expertise in the field have been actively pursuing this opportunity, and a successful sale would obviously have a positive influence on the Canadian economy.

And there is a final element that bears mention. KSH has noted that using Canadian paper mills to train foreign plant operators in the use of the Canadian equipment often creates good will and a better understanding between the Canadian exporter and the foreign buyer. The closer link can lead to future sales and services.

Risks exist for subsuppliers

Despite the obvious benefits of participating in a large-scale export sale, a subcontract with an exporter-of-record is not without risk. In fact, being once-removed from the ultimate destination of the goods can mean that the subsupplier's direct control over the situation is reduced; the subsupplier must account for risks such as non-payment by the foreign buyer as well as non-payment or late payment by the Canadian exporter, either of which could have a negative effect on the all-important cash flow.

In response to these risks, and in a continuation of its practise to develop new policies to protect exporters in today's increasingly specialized world trading environment, EDC has introduced two new insurance services for Canadian subsuppliers. Indeed, the Specific Transaction Subsupplier Insurance (Foreign Risks) and the Specific Transaction Subsupplier Insurance (Domestic Risks) policies represent the seventh and eighth new specialty insurance programs to be introduced by EDC in less than one year. For details on the new programs, read the accompanying article "New insurance for Canadian subsuppliers".

Specific Transaction Subsupplier Insurance (Foreign Risks) highlights

Simply stated, conditional terms of payment follow the "if and when" formula; the exporter will pay the Canadian subsupplier if and when he receives payment from the foreign buyer. The problem here, of course, is that the subsupplier is directly exposed to the same foreign risks as the exporter, and may suffer a loss even though the terms of its subcontract with the Canadian exporter have been carried out to the letter.

The Specific Transaction Subsupplier Insurance (Foreign Risks) policy is designed to cover the risk of a loss caused by a foreign buyer's nonpayment due to certain commercial and political factors.

Risks covered:

- The policy offers protection against nonpayment by the exporter to the subsupplier which was triggered — due to the conditional subcontract — by nonpayment by the foreign buyer to the exporter under the export contract;
- termination of the subcontract with the Canadian exporter caused by either:

— a blockage of funds or transfer difficulties which prevent the Canadian exporter from receiving payment from the foreign buyer;
— the termination of the export contract by the foreign buyer;
— insolvency of the foreign buyer;
— political events, such as war, revolution or insurrection; as well as
— cancellation or non-renewal of export or import permits.

Additional Protection:

As indicated, the policy provides coverage against loss caused by risks relating to the export contract between the Canadian exporter and the foreign buyer. However, because of the very nature of his conditional subcontract, the subsupplier is not protected against non-performance by the exporter, a situation which would justify the withholding of payments by the buyer.

In order to assist the subsupplier in covering this risk, additional protection — officially known as an Endorsement to the Policy — is available. It provides coverage to the subsupplier who wishes to protect himself against nonpayment due to non-performance by the exporter.

As a prerequisite to such coverage, the subcontract must provide for an irrevocable obligation by the exporter to pay his subsupplier in the event that the foreign buyer's nonpayment is due to the exporter's non-performance, and is not attributable to the insured subsupplier. EDC would then cover 90 percent of the subsupplier's loss.

Specific Transaction Subsupplier Insurance (Domestic Risks) highlights

Although they may appear much safer, unconditional terms of payment — those which state that the subsupplier will be paid regardless of when the exporter is himself paid — still expose subsuppliers to the domestic credit risk of the exporter.

That's why EDC has introduced the Specific Transaction Subsupplier Insurance (Domestic Risks) policy, a program which protects Canadian subsuppliers against the commercial risks inherent in their domestic subcontracts with the exporter.

Commercial Risks Covered:

The policy protects the subsupplier against losses under the subcontract resulting from:

- insolvency of the exporter;
- failure of the exporter to pay an installment when due; and,
- termination of the subcontract by the exporter for reasons not attributable to the subsupplier.

Subsupplier Insurance: shared features

There are a number of similariti between the features of EDC's two ne subsupplier insurance policies.

Co-Insurance: EDC will cover 90 percer and the subsupplier the remaining t percent, in the event of an insured loss.

Eligibility: Both the Foreign Risks and t Domestic Risks policies are available any subsupplier providing goods or se vices to Canadian exporters where:

- the subsupplier's goods or services ca be traced to the exporter's contract with t foreign buyer;
- EDC's regular eligibility criteria — suc as appropriate Canadian content leve and satisfaction with the Canadian e porter's and/or the foreign buyer's credi worthiness — have been met;
- the exporter is himself insured under a appropriate EDC export credit insuran facility; and,
- should the additional cover be requeste under the Foreign Risks policy, EDC mu be satisfied with the exporter's financi and technical capability to perform t transaction.

For more information on either of the two new insurance services for subsu pliers, please consult the "Contact list f exporters", page 14, for the number of t EDC regional office nearest you.

Fee-for-service introduced by CCC

The Canadian Commercial Corporation (CCC) has implemented a fee-for-service system effective June 1. The CCC is a Crown Corporation which serves as prime contractor in certain Canadian export sales to foreign governments and international agencies. It essentially acts as a middle man in export transactions where its involvement is seen as either advantageous or necessary by Canadian suppliers and foreign buyers. It is estimated that upwards of $900 million in Canadian exports, including defense products as well as regular commercial sales, will have been facilitated by CCC in 1985-1986.

In an effort to reach self-sufficiency by the year 1990, the CCC recently announced that a 2.5 percent fee will be levied on payments it makes to Canadian suppliers in government-to-government transactions. To ease the burden for exporters, the service charge will be phased in over the next two years, beginning with a one percent service charge being applied to successful export contracts resulting from bid tenders/quotations submitted to the CC after March 19, 1986. On March 31, 198 the fee will increase to 1.75 percent, and t full rate of 2.5 percent will be levi beginning on April 1, 1988.

Canadian sales made through CCC the United Nations and its agencies will exempt from the fee, as will contracts ar amendments valued at less than $50,00 provided that they have been transacted small businesses — firms with annual sal of less than $5 million or fewer than 1 employees. Trading Houses are also e empt from the fee.

For details on the new fee-for-servic or additional information on the Canadia Commercial Corporation itself, plea contact:

Canadian Commercial Corporation
112 Kent Street
Ottawa, Ontario
K1A 1E9
(613) 996-0034

Greater access to EDC through three new district offices

In a move to increase access to EDC's services for exporters in Manitoba, Saskatchewan, Eastern Ontario and West Quebec, and South Western Ontario, the Senior Vice-President of Export Insurance, Brock King, has announced the opening of district offices in Winnipeg, Ottawa and London effective July 1, 1986. "Current and potential export activity in these regions has reached the point where all concerned will benefit by the presence of an EDC representative" noted Mr. King. "It is our view that, with a finger on the pulse of local business, the District Manager will be better placed to represent EDC to those firms, and the needs and demands of those firms to EDC."



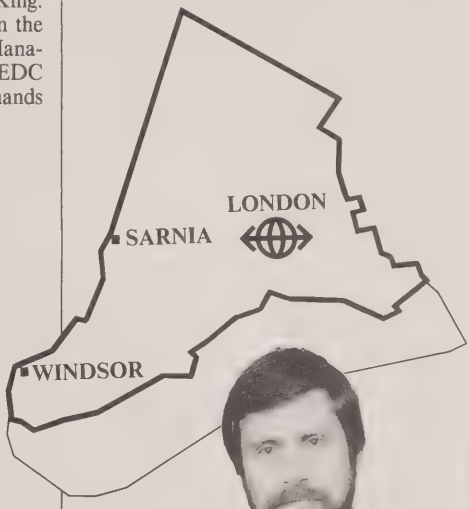


Rachelle Soulière, District Manager, Manitoba/Saskatchewan District Office

National study

The announcement followed a detailed national study conducted by EDC earlier this year, which set out to determine the costs and advantages of establishing district offices in various new locations. "We carefully examined each region, and that examination told us to limit our expansion to the three selected. I will say, though," continued Brock King, "that the possibility of further regionalization exists, and we'll be watching closely for developments across the country which might warrant an expanded local presence by EDC."

Each of the new district offices will be staffed by a single District Manager, who will report to the appropriate regional office — in this case, either the Ontario Regional Office in Toronto, or the Prairie and Northern Regional Office in Calgary.



Bruce Stanton, District Manager, London District Office

From these district offices, EDC staff can now devote 100 percent of their time to the service of exporters in their respective regions, instead of giving over a certain percentage to travel, as was the case in the past.

Why Ottawa, London and Winnipeg?

The reasons for these three locations are simple: EDC can provide a responsive and coordinated service to its existing and potential clients, which, in turn, may result in increased business volume for EDC. The District Manager in Winnipeg will service an area that accounted for $4.5 billion in Manitoba and Saskatchewan exports last year. Similarly, the person assigned to the London district office will be kept busy representing EDC to the estimated 18 percent of Ontario exporting firms which reside in South Western Ontario, a significant figure considering the $57 billion in exports generated by Ontario last year.





Diane Cousineau, District Manager, Ottawa District Office

The Ottawa office will be responsible not only for the nine percent of Ontario exporters operating out of Eastern Ontario, but also, for obvious geographical and accessibility considerations, the scores of exporters located in West Quebec.

"It's no secret that exports are playing an increasingly important role in the Canadian economy," concluded Brock King, "and that smaller, regional firms are making a greater contribution than ever before to our export trade. Our district offices will make it easier to reach firms such as these in areas of particular promise."

Exports an important focus at Canada Business Opportunity Centre

EXPO 86, being held in Vancouver, B.C., is in full swing, and one of the events that has the turnstiles spinning is the Canada Business Opportunity Centre (CBOC), located in Canada Place.

The CBOC, sponsored by the federal Department of Regional Industrial Expansion, is the focal point for information on Canadian business. With the participation of seven other federal departments and agencies, the CBOC is well placed to provide foreign business representatives with detailed information on such diverse areas as investment opportunities in Canada, and, more importantly for the export-oriented readers of *EDC Today*, opportunities for export business from Canada.

Four agencies or departments with an identified trade focus are participating at the Canada Business Opportunity Centre:

- **The Department of Regional Industrial Expansion** expects to play host to numerous foreign visitors and missions at the CBOC. As such, its staff can accommodate questions in eight languages: English, French, Italian, Spanish, Portuguese, German, Dutch, and Japanese. Its key functions are to provide information — from a data bank of some 20,000 companies —on Canadian products and services to any foreign visitor interested in doing business with Canada, and to assist Canadian entrepreneurs in their attempts to expand their businesses. Inquiries should be directed to:
  Jim Murray, Manager
  Canada Business Opportunity Centre
  999 Canada Place
  Vancouver, B.C.
  V6C 3C1
  (604)666-7900
- **The Department of External Affairs** is represented at the CBOC by Trade Commissioners from key posts around the world. They are available to meet Canadian business people seeking information on export opportunities in foreign markets. They can also act as liaison for those government agencies and departments not represented at the CBOC. Any appointments, for either individuals or groups, should be arranged through:
  Wilfred Lavoie,
  Senior Trade Commissioner
  (604) 666-7900
- **The Export Development Corporation** is present at the CBOC to promote its export insurance, guarantee and financing programmes to Canadian exporters and to foreign businessmen wishing to do business with Canada. General information and referrals, as well as detailed literature are available from:
  Ms. Shannon Guilbride,
  EXPO 86 Representative
  (604) 666-7900
- **The Department of Communications'** representative is on hand to identify EXPO-related marketing opportunities for Canadian communications firms, and to advise and assist foreign business visitors seeking communications products and investment opportunities. Contact:
  Terry Tetrault,
  Senior Coordinator,
  (604) 666-7900
- **The Vancouver Board of Trade/World Trade Centre Vancouver** is not part of the CBOC, but their one-week complimentary memberships and corporate videotapes are available through the CBOC. The memberships allow foreign visitors access to the CentreBoard Club (for luncheons), as well as to the Vancouver Board of Trade — which offers a basic referral service to importers and exporters alike — located on the fourth floor of Canada Place. Certain of the Board's services are available to membership holders free of charge. There are a limited number of memberships, so interested visitors should apply early by contacting:
  Ralph Pettie or **Rod Johnson**
  (604) 681-2111

The Canada Business Opportunity Centre is located on the mezzanine of Canada Place.



Canada and concessional export financing

As traditional and emerging exporting nations compete for fewer deals, and foreign buyers become more sophisticated and demanding, world traders of the 1980s have come to notice a marked increase in the use of concessional export financing.

As the name implies, concessional financing offers more favourable interest rates and repayment terms than could be found under regular market conditions. The advantage of such financing for foreign buyers needs no explanation.

Canadian exports must remain competitive in *all* international markets

The Canadian position

The spread of concessional financing is viewed by many as a disturbing trend, particularly since some of the world's stronger markets now make it a regular demand in their import negotiations. For its part, Canada remains committed to the internationally accepted interest rate levels for government-backed export credits — called OECD Consensus, or simply Consensus rates — which are set on a descending scale for sales to relatively rich countries, intermediate countries, and relatively poor countries. Canada is firmly opposed to predatory, highly concessional financing on the grounds that it involves costly subsidies, distorts normal competitive factors and tends to divert resources away from sectors where they might be used more effectively.

But Canadian exports must remain competitive in *all* international markets. Until subsidized export credits become a thing of the past — a goal this country continues to promote in international trade circles — Canada will take necessary action to ensure that Canadian exporters are not disadvantaged in their pursuit of export business. When called for, Canada will match below-Consensus financing offered by its competitors, provided the transaction satisfies normal commercial and technical criteria, and the government considers the expected economic or developmental benefits sufficient.

EDC and concessional financing

Simply stated, if EDC is involved in the financing of a Canadian export sale concluded on concessional terms, the portion financed by EDC is based on Consensus terms, while the balance — the concessional portion — is financed by the Canadian government.

There are currently two ways in which EDC can become involved in a Canadian concessional financing partnership.

CIDA/EDC Parallel Financing: An important and flexible component in Canada's concessional financing framework is parallel financing, by which an export transaction is financed jointly by the Canadian International Development Agency (CIDA) and EDC. This option is used when commercial objectives coincide with Canada's developmental, or aid, objectives. When a significant part of a given deal satisfies CIDA's development assistance criteria, that portion can be financed in the form of a grant by CIDA, while the remainder can be financed by EDC at Consensus rates.

One of the more flexible applications of concessional financing is a parallel line of credit. Under this arrangement, EDC establishes a line of credit with a developing country, while CIDA provides a development assistance grant. In subsequent eligible transactions, the commercial portion would be financed through the EDC line of credit, and the aid portion through the CIDA grant. As with EDC's other lines of credit, parallel lines of credit work effectively and smoothly for transactions of all sizes, due to the preapproved nature of some of the procedures.

The blending of CIDA's concessional funds with EDC's export financing has been a useful export financing tool for Canada. It has had the dual effects of "stretching" or making the most of our aid dollars, and of improving the attractiveness of Canadian exports by lowering the overall costs of financing, which is often a deciding factor in procurement decisions by developing countries.

Mixed Credits: Under the Export Development Act, Canadian exports can be financed from two accounts: EDC's Corporate Account and the Canada Account. Transactions financed under the Corporate Account — sometimes called Section 29 financing, in reference to the section of the Act in which it is discussed — fall exclusively in the domain of EDC, and are subject to all regular eligibility criteria. Transactions which do not meet all of EDC's eligibility criteria, but are judged by the government to be in the 'national interest', fall under the Canada Account, or Section 31 financing. These deals must be approved by Cabinet, since the financing is being provided by the Government of Canada.

Canada will take action to ensure that its exporters are not disadvantaged in their pursuit of business

The mixed credit program, then, combines concessional export loans from the Canada Account with regular commercial export loans through the Corporate Account. The program was established to help keep competitive Canadian export bids alive by matching the below-Consensus financing packages of foreign competitors.

Opportunities for exporters in Eastern Europe

The time is right for Canadian exporters to set their sights on East European markets. 1986 is the first year in the 1986 — 1990 five year plans developed by virtually every economy in Eastern Europe to modernize industry, improve their technological base, and increase agricultural productivity. Canadian firms would do well to identify and market the goods and services which will assist in meeting these stated goals.

The following information on East European markets is not exhaustive, so interested exporters should consult the "Contact list for Eastern Europe" on page 11 if they have any specific inquiries.

ALBANIA: Eastern Europe's smallest market appears to be taking the first steps to increase trade with the west, although undertaking business can be particularly difficult in this market. Albania has planned investments in hydroelectric power plants, transportation equipment and nickel refineries, areas where Canada has some expertise, and is said to be making other enquiries in the geological and metallurgical fields.

Because Albania's constitution prohibits the purchase of foreign goods or services on anything but a cash basis, there has been no impetus for EDC to consider any sort of financing facility.

BULGARIA: The last two years have seen a shift in Bulgaria's trade pattern towards greater integration with other Eastern European countries. This year, Bulgaria will concentrate on completing major construction projects and installing equipment to get the facilities working. In fact, the 1986 plan calls for about two-thirds of total investment to be directed towards machinery, equipment, and technical assembly work, and roughly 20 percent towards new construction.

EDC's US $15 million line of credit with the Bulgarian Foreign Trade Bank should interest Canadian firms pursuing sales in that country. Indeed, this line of credit was instrumental in the recent U$ $4.5 million photocopier drum deal be tween Photofax Manufacturing Corp. o Kelowna, B.C., and FTO Technika, o Sofia, Bulgaria. This transaction is typica of what Bulgaria seeks from its imports: i involves the sale of technological equip ment, the transfer of technical know-how and technical assistance, which will ulti mately enable Bulgaria to manufactur and export photocopier drums to othe Eastern European markets.

Besides the electronics and communica tions fields, opportunities exist in th development of Bulgaria's petroleum in dustry; the manufacture of machine equip ment and tools; food processing an packaging equipment; building materia technology; mining equipment; as well a waste recycling technology and equipmen

CZECHOSLOVAKIA: One of th most creditworthy and debt free nations i Eastern Europe, Czechoslovakia has bee quite cautious in its trade with the indus

Doing business in Eastern Europe

To succeed in business, you have to be familiar with the environment within which you operate. So if you intend to succeed in East European export markets, you'll have to become familiar with a host of business practices that are particular to the centralized economies of those countries.

The East European Department of EDC's Export Financing Group has prepared the following checklist of considerations in doing business with East European buyers. Probably the best advice, though, is to consult regularly with trade professionals familiar with doing business in Eastern Europe, whether they are from the private sector, federal or provincial governments, or EDC. If done correctly, exporting to Eastern Europe can yield long-term rewards for your firm.

- Perhaps the most important foundation block in building a sale in this region is **commitment**. Exporters require a longer-term marketing plan for East European markets than for almost any other region worldwide.
- Key to that plan is **personal contact** with important buyers and government officials, who expect serious exporters to visit frequently; if frequent visits aren't practical, a good agent is recommended.
- Many of the most important contacts will be made at **trade fairs**, which Eastern European buyers value very highly, and **'technical days'**, events designed to showcase goods and services of an acknowledged interest to East European buyers.
- It's important to market a product that offers **technical advantages**, products that will assist in increasing productivity.
- **Product quality** and after-sales service are essential. Eastern European buyers have long memories.
- Satisfying those considerations will go a long way in building your firm's **credibility**. Generally conservative buying practices mean that buyers seldom rush into deals; if you've established that you're serious, and you follow through with good performance, there is a good chance of **repeat business**.
- Because of the nature of the region's centralized economies, exporters do not generally sell to the end user, but rather to **Foreign Trade Organizations (FTOs)**. Negotiations with these FTOs can be both difficult and lengthy, since the FTO may not immediately be familiar with the technical details and specifications of th product under consideration. Be precise i all your commercial discussions and docu mentation.
- It's imperative that you identify th **countertrade** requirements in the trans action early in your negotiations. Counte trade — a transaction where a sale to a importer is conditional upon a reciproca undertaking by the exporter — is commo in Eastern Europe, and exporters shoul exercise extreme care in their negotiation in this area. The "Countertrade primer fo Canadian exporters" is an excellent refe ence document, and is available from th Department of External Affairs (see addres for Trading House and Countertrade Div sion, see page 11).
- **EDC lines of credit** are particularl suited to East European markets. The pre arranged nature of these credit facilitie offers the end buyer a clear understandin of what the terms and conditions of pay ment will be, and can be a real bonus i negotiating deals. It's encouraging to kno that, if your commitment pays off, **succes in one Eastern European country ca lead to success in another.**

ialized west. Indeed, only about 20 per-
nt of Czechoslovakia's foreign trade is
ndertaken with the industrialized west. It
expected that Czechoslovakia will want
begin an extensive modernization of its
dustrial base, or risk losing its reputation
the manufacturing industries. And like
its socialist neighbors, in undertaking
ch a modernization Czechoslovakia will
quire a certain degree of western tech-
ology.

EDC now has a US $20 million line of
edit established for sales of Canadian
oods and services to Czechoslovakia.
pportunities in the electronics, communi-
tions, pulp and paper, pipeline services,
d energy-related industries are worth
ploring.

**GERMAN DEMOCRATIC REPUB-
IC:** Canadian — G.D.R. trade has im-
oved significantly since a 1983 Trade
greement recognized Canada as a fully-
pproved trading partner of the G.D.R.,
d the G.D.R. as a Most Favoured Nation
trading partner of Canada. In fact, in mid-1985, EDC increased to Cdn $25 million an existing line of credit put in place to help promote the attractiveness of Canadian goods to G.D.R. buyers.

1986-1990 should see the German Democratic Republic build upon its reputation as a technology leader in Eastern Europe, with resultant opportunities for Canadian firms in chemicals, metallurgy, and pulp and paper industry upgrading. There is also a market for Canadian firms with expertise in sophisticated and energy-efficient technology for machine building and light industry.

G.D.R. trade officials have underlined the importance of Canadian participation in the Leipzig trade fair, and strongly suggest organizing Canadian Technical Days as two important ways to inform potential buyers about the quality and efficiency of Canadian goods.

HUNGARY: Last year, Hungary imported an estimated $3.9 billion in goods and services from nonsocialist countries, and analysts say that Hungary seems ready to spend money on imports necessary to expand its industrial base in order to make money on its own exports. This attitude is indicative of Hungary's greater orientation towards the profitability of each enterprise, an attitude that translates into interesting opportunities for exporters.

The most likely areas to benefit from any new investment policy are machinery, equipment and technology which would strengthen their big-ticket export industries. Since Hungary relies heavily on exports of engineering products, pharmaceuticals and pesticides, one might infer that opportunities for Canadian expertise reside in those areas. As well, Hungary is interested in improving the quality, storage and packaging of agricultural and food products, which account for some 30 percent of their total exports. The tourism industry is receiving close attention, and Canadian firms may wish to explore projects to

continued on page 11



The "no surprises" export financing transaction

Up to the half way point in our four-part examination of the export financing process, *EDC Today* has followed an exporter through what might generally be called the inquiry (Part I, February, 1986) and information (Part II, April, 1986) stages. We've used the example of an export loan to illustrate the process. Of course, there are other forms of financing available from EDC, but the process is similar throughout.

At the first stage, the exporter identified a potential sale and inquired about the possibility of receiving export financing from EDC. In pursuing the transaction during the second stage, the exporter compiled the financial, technical and com mercial information needed by EDC t begin preparing its most competitive finar cing package.

This third article assumes that the pu suit has paid off, that the Canadia exporter was able to close the deal. "W now enter a phase of negotiation and di

PART III: Formal commitment by EDC, and loan negotiation

• After analyzing your commercial proposal — complete with EDC's Letter of Support — the foreign buyer has awarded the contract to your firm.

• This launches a final series of discussions between yourself and the foreign buyer in which the commercial contract —sometimes called the export contract — is refined to your mutual satisfaction. Although a draft copy had been sent earlier, a copy of the signed commercial contract should be forwarded to EDC as soon as it's available.

• At the same time, EDC and the foreign borrower commence their own set of talks in earnest, revolving around the export loan itself. Basically, the two parties will flesh out the Letter of Support prepared earlier by EDC, ultimately agreeing upon the exact amount of the loan, the interest rate, the repayment terms, and any applicable fees.

• Once agreement-in-principle regarding the financing terms has been reached between EDC and the borrower, final approval of the loan is required from EDC management. The amount of the loan dictates the management level at which the loan can be approved. Smaller transactions can be approved at lower levels of management, while large export transactions require the approval of EDC's Board of Directors. The Board meets at the end of each month, so exporters should be aware of the impact this may have on the timing of the deal.

• You'll note that EDC refers to the 'borrower' in discussions concerning your transaction, whereas you, as exporter, are more concerned with the buyer. This difference in terminology simply reflects the fact that EDC is a lender, and the party with which it negotiates the loan is the borrower. Although it is possible for the buyer and borrower to be one and the same, it is not uncommon for another party to act as borrower on the foreign buyer's behalf.

• Once the financing terms have been approved by the Board, a Letter of Offer, a document representing EDC's formal commitment to support the transaction, is issued. When signed and returned by the borrower, it acts as a binding agreement on EDC to finance the deal.

• At this point, EDC and the borrower begin the legalistic process of drafting and negotiating the loan documentation. This basically involves formalizing the terms outlined in the Letter of Offer, and incorporating them into a Loan Agreement. In other words, a legal document is drafted which spells out in detail the terms, conditions, events of default, and rules of interpretation that are agreed to between EDC and the borrower.

• EDC strives for quick turnaround of these discussions, but the timing is influenced by the complexity of the export transaction itself; the more complex the loan, the longer the process will take. On a case-by-case basis, it may be possible to use EDC's new short-form, or standard loan documentation, which can reduce much of the negotiating time.

• A Disbursement Procedures Agreement — which exporters quickly come to know as a DPA — will also have to be drafted and signed by EDC, the exporter and the borrower.

— As the name implies, a Disbursement Procedures Agreement establishes the conditions and documentary requirements under which an exporter is paid. In other words, it describes the documents an exporter must submit to EDC, and the procedures to be followed *each time* a disbursement is made.

— Exporters should be aware that a disbursement does not have to be a lump sum payment upon completion of the export contract. Other forms of disbursement include progress payments and payment on shipment.

— A Disbursement Procedures Agreement is essentially a product of the payment terms concluded in the commercial contract signed previously by the Canadian exporter and the foreign buyer. It specifically maps out EDC's role in disbursing funds to the exporter on behalf of the borrower.

— *Because it relates to disbursement of funds, the Disbursement Procedures Agreement is a most important document to the exporter. It's imperative that you as an exporter understand the respective obligations of EDC, the borrower and your firm under the Disbursement Procedures Agreement. As such, EDC recommends a meeting between the person within your company who is responsible for the day-to-day administration of the contract and a Contracts Officer from our Loans Accounting Department prior to the signing of the Disbursement Procedures Agreement.*

• Once agreement has been reached on the loan documentation, EDC and the foreign borrower sign the Loan Agreement.

Until now, your firm's dealings with EDC have centred around the Export Financing Officer, and perhaps to a limited degree when discussing Canadian Content an Industrial Officer from the Industrial Analysis Division. But here the gears shift and most future discussions will be with a Contracts Officer in the Loans Accounting Department, the area responsible for administering the loan within EDC. In fact, the exporter's representatives often change at this point as well; whereas your firm may have been represented by, say, the President during commercial negotiations, the reins are often handed over to a contract administrator, someone who will monitor all phases of the transaction after the contract signing.

One of the Contracts Officer's responsibilities is to monitor the documentation relating to the progress of the transaction with the view to ensuring a smooth and timely payment to the Canadian exporter. Says Contracts Officer Glenn Mitchell, "it's important to remember that, with an export loan, EDC sets up an account on behalf of the borrower from which the

cussion which culminates in the signing of he export loan" says Peter Wong, a Senior Export Financing Officer. "Although the exporter is involved, it's essentially a fine-tuning process between EDC and the foreign borrower, since what is under discussion for the most part is not the commercial contract, but rather the loan itself; and loans, of course, are negotiated between lenders and borrowers."

Canadian exporter is directly paid, according to the conditions and documentary requirements of the Disbursement Procedures Agreement."

Mr. Mitchell underscores the importance of clearly understanding the exporter's requirements under the Disbursement Procedures Agreement. "In making disbursements, EDC is in fact handling someone else's — the borrower's — money. It's understandable, then, that there's no discretion in the procedure which would allow EDC to make disbursements; any variance from the procedures or documentation must be corrected, and corrections take time. So it's important that the exporter be aware of his responsibilities in order to avoid delays in disbursement, and the possible cash flow difficulties that could result from such delays."

For instance, the Disbursement Procedures Agreement may spell out that the exporter must provide a photocopy of a properly signed original Clean on Board Bill of Lading — a document signifying the goods were loaded onto a vessel in apparent good order. If the exporter sends an unsigned or improperly signed photocopy, then EDC has no choice under the legally binding Disbursement Procedures Agreement but to request a proper copy before disbursing funds. This will lead to delays.

But misunderstandings like this can be avoided, as long as the exporter contacts EDC if there are any questions or concerns about the Disbursement Procedures Agreement. "It doesn't take too long to become comfortable with exporting, although it might seem a little intimidating at the start. Just remember that seasoned and successful exporters are precise in every facet of a transaction; not just in providing the top-drawer goods or services contracted for, but also in adhering to the procedures and documentary requirements that have been agreed to by all parties" concludes Mr. Mitchell.

Part IV, the final installment in our travels through the export financing process, will examine the disbursement process.

Eastern Europe...continued from page 9

upgrade current facilities and attractions — such as historic castles — which Hungary hopes will lead to a greater share of Western Europe's tourist trade.

EDC has a strong relationship with the Magyar Nemzeti Bank (the Hungarian National Bank), and in mid-1985, a US $10 million line of credit was renewed for the third time. Exporters should also be aware that there are several World Bank projects underway in Hungary, and several more are under consideration. These projects offer good opportunities for participation by Canadian exporters.

POLAND: Poland's economic difficulties will persist for many years, and the implications for countries looking to it as an export market are simple: Poland has very little money to spend on imports. However, when Polish importers decide to purchase goods from the west, the payment terms are normally cash.

ROMANIA: Impressive results in reducing its external debt has had the effect of significantly curtailing imports, since Romania has generally been hesitant about spending its hard currency on foreign goods. However, opportunities for sales by Canadian companies are good because of the loan for the construction of the Cernavoda CANDU reactor, and the familiarity which Romania has obtained with Canadian companies.

For firms contemplating sales of goods and services outside the nuclear sector, EDC has a Cdn $10 million line of credit in place with the Romanian Bank for Foreign Trade.

U.S.S.R.: For the reason of sheer economic size alone, the Soviet Union is by far the most important potential East European market for Canadian exporters. Moreover, the U.S.S.R. is seen as a most creditworthy country, enhancing the desire of western companies to establish a toehold in that market.

The Soviet Union's 1986-1990 five year plan has identified a number of promising areas for Canadian participation, particularly in the energy, forestry and agriculture sectors. In the energy sector, for example, Canadian expertise may be welcome for gas pipeline construction as well as for oil and gas exploration development.

Canadian firms have a world-class reputation in the forestry sector, and the Soviet Union has specific expansion and modernization activities planned in an effort to increase its forestry exports by 50 percent by 1990. And in the agriculture sector, an ambitious land reclamation project should lead to a massive requirement for heavy machinery, new irrigation and sprinkler systems, and various water measuring devices, all of which might be satisfied by Canadian companies. The Soviet Union is also said to be strongly interested in Canadian agricultural technology, including dry land farming, and cattle breeding and distribution systems.

Although no formalized financing facility presently exists between EDC and the U.S.S.R., a steady and constructive dialogue continues between EDC and Soviet trade officials. EDC has successfully financed various deals with the U.S.S.R., however, and can continue to do so on a case-by-case basis.

Contact list for Eastern Europe

Export Development Corporation
P.O. Box 655
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500

Eastern Europe Department
Tony Coles, Manager
Gerry Mahoney, Assistant Manager
Jan Dvorak, Export Financing Officer (Albania, Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland)
Sally Svenningson, Export Financing Officer (German Democratic Republic, Romania, USSR)

Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

USSR and Eastern Europe Trade Development Division
Tel.: (613) 993-4884
Robert Brault, Director
Robert Mackenzie, Deputy Director (Romania)
Roger Beare (USSR and Mongolia)
Hans Himmelsbach (Yugoslavia, Bulgaria, Czechoslovakia, Albania)
Mitch Vlad (Hungary, German Democratic Republic, Poland)

Trading House and Countertrade Division
Mike Reshitnyk, Director
Tel.: (613) 996-1419

EDC's notional ceilings indicate where the action is for medium- and long-term business

One of the responsibilities of EDC's Board of Directors is to determine the level of medium- and long-term business that EDC may accept in a given export market. The amounts are called notional ceilings, and are based on detailed research conducted by EDC specialists to assess the risk and determine the potential of individual markets. It's not surprising that the Board would seek such advice, considering that notional ceilings for some 130 countries currently amount to more than $25 billion.

First-come-first-served

That is not to say that EDC approves $25 billion worth of financing and insurance business in a given year. The percentage of the notional ceiling that actually gets used in each country can vary from zero to one hundred percent, depending upon the success of Canadian exporters in concluding export transactions, *and* the requirement for EDC insurance and financing in order to complete those deals.

But one thing remains constant: once a notional ceiling has been set, EDC will approve eligible — and signed — Canadian export transactions on a first-come-first-served basis, until the cumulative value of the transactions reaches that market's notional ceiling. At that point, EDC would not normally be open for further business in that country.

That being said, it becomes important for exporters to be aware of those markets where EDC can support transactions, either because of their excellent reputations or because the amount of business that could be undertaken in those countries is small. In the interest of informing exporters where their marketing endeavours might best be directed, EDC has prepared the following alphabetical list of those markets where EDC may be able to better accommodate exporters' transactions. The list should not be taken as an expression of a country's creditworthiness, since all that is being related here is an indication of where EDC, over the next twelve to eighteen months, believes it can consider supporting additional medium- and long-term export business to a particular country.

The list includes some countries which are experiencing financial difficulties. In examining the list, exporters should therefore remember that notional ceilings, by their very nature, are not permanent; they can change upwards or downwards, depending upon the prevailing analysis of a given country by EDC at the time a transaction is submitted.

Similarly, exporters should not be discouraged by the omission of a country. For instance, the list does not refer to short-term business, which EDC can support without limits in certain countries not listed above. Section 31, or Canada Account financing (see "Canada and concessiona financing" article, page 7 for a brief de scription) could also be available for a transaction in a country not presently o the list, or for a transaction larger tha could presently be supported by EDC under its notional ceilings.

The bottom line is that exporters shoul always contact EDC to determine it current status on *any* market where a potential export sale requiring expor financing or insurance has been identified whether that sale is large or small.

List of countries open for additional medium- and long-term business

Albania	Czechoslovakia	Lesotho	Singapore
Algeria	Denmark	Liechtenstein	Solomon Is.
Angola	Djibouti	Luxembourg	South Korea
Anguilla	Ecuador	Macao	Spain
Argentina	Egypt	Malaysia	Sri Lanka
Australia	Ethiopia	Malta	St. Lucia
Austria	Falkland Is.	Marshall Is.	St. Vincent
Bahamas	F.R.G.	Mauritius	St. Christopher N.
Bahrain	Fiji	Mexico	Surinam
Bangladesh	Finland	Micronesia	Swaziland
Barbados	Fr. Polynesia	Monserrat	Sweden
Belgium	France	Morocco	Switzerland
Belize	G.D.R.	Nauru	Syria
Benin	Gabon	Nepal	Taiwan
Bermuda	Ghana	Netherlands	Thailand
Bhutan	Greece	Neth. Antilles	Tonga
Botswana	Greenland	New Caledonia	Trinidad & Tobago
Br. Oceania	Grenada	New Zealand	Tunisia
Brunei	Hong Kong	Norway	Turkey
Bulgaria	Hungary	Oman	Turks & Caicos Is.
Burma	Iceland	Pakistan	United Arab Emirat
Burundi	India	Palau	United Kingdom
Cameroon	Indonesia	Papua New Guinea	United States
Cayman Is.	Ireland	Paraguay	Uruguay
Chile	Israel	Portugal	USSR
China	Italy	Puerto Rico	Vanuatu
Colombia	Jamaica	Qatar	Venezuela
Comoros Is.	Japan	Romania	Virgin Is. (UK)
Congo	Jordan	Rwanda	Yemen North
Costa Rica	Kenya	Samoa W.	Yemen South
Cuba	Kuwait	Saudi Arabia	Yugoslavia
Cyprus	Lebanon	Seychelles	Zimbabwe

EDC Board meeting moves west

"We've found that we get a lot of value in periodically holding our Board of Directors meetings outside Ottawa" says EDC's President, Sylvain Cloutier, and it all stems from being able to meet dozens of exporters, formally and informally, in a short period of time."

On April 29 and 30, EDC Board members and senior management met in Vancouver, in a continuation of a practice begun last year to hold two of its monthly Board meetings in different centres across Canada each year. The purpose: to structure regular internal discussions of EDC business around two days of intensive interaction with a particular region's exporters and local officials involved in export trade.

"The results in Calgary and Halifax last year were excellent, and they prompted us to schedule two more in 1986" recalls Mr. Cloutier. The formula EDC followed for the Vancouver meeting was no different than for previous ones. The maximum time available was used for individual interviews between exporters and senior EDC officials. There was an information seminar on EDC, with emphasis on medium-term financing facilities, and a "Let's Talk Risk" seminar which discussed the commercial, political and economic environment of 29 countries pre-selected by the exporters participating in the discussion. Sylvain Cloutier spoke of "Export realities in '86" at a luncheon sponsored jointly by the Vancouver Board of Trade and the Canadian Export Association. Finally, EDC hosted a reception at which close to two hundred public and private sector representatives had the chance to discuss a wide variety of issues with EDC representatives.

"We've come away from these three Board meetings with a greater understanding of the particular preoccupations, concerns and demands of exporters from a regional perspective" remarked Mr. Cloutier. "Regardless of how fine a job our regional offices do in representing these concerns to the head office, those concerns are brought home very effectively in a personal interview between, say, Martin Bakker, our Senior Vice-President of Export Financing, and an exporter."

By the same token, EDC likes to think that local exporters gain something of value out of the events. As Mr. Cloutier points out, "at the very least we've opened the lines of communication between ourselves and exporters. What they learn at a seminar or speech is no more important than the personal contact made, or the business card exchanged; these two factors combined make it that much easier to deal with each other the next time around."

For a copy of Sylvain Cloutier's speech, "Export realities in '86" please contact the regional office nearest you. EDC's next regional Board of Directors meeting will be held in Montreal in the fall.

Study sheds light on opportunities in Colombia



EDC's Market and Economic Analysis Department recently completed a detailed study on Colombia, and the prognosis for this South American market is promising.

With an apparently manageable external debt, the Colombian government has established a development agenda which is both ambitious and realistic. The EDC study focuses on five of the sectors of economic activity in Colombia: hydroelectricity, transportation, petroleum, coal, and telecommunications.

Canadian firms with an expertise in these areas, or those with an interest in cracking the Colombia market are encouraged to write EDC at the following address for a free copy:

COLOMBIA STUDY
Corporate Communications
Department
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
Canada
K1P 5T9

Claims paid during first quarter

During the first quarter of 1986, EDC paid 24 claims valued at $1.4 million, compared to 36 claims totalling $1.3 million, during the same period in 1985.

Of the 24 claims paid, 12 were attributable to default, six to insolvency and six to transfer. Seventeen of the claims related to transactions in the United States, underscoring the importance of export insurance in dealing south of the border. Of the remaining claims, six related to the Central America and Caribbean region and one to Europe.

Commodities on which claims were paid include fresh fruit, automobile fenders, wood furnaces, fur garments, malt, vacuum cleaner parts, audio equipment, structural and architectural metal products, engineering services, colour pigment, women's clothing, solar heating equipment, newsprint, pipe wrap, records and pre-recorded tapes, steel rods and bars, rubber products and textile machinery.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Chairman and President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
SARA HEALY
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development
Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
General Manager
RAY JOHNSON
Manager, Business
Development Department
SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development
Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
General Manager
RICHARD McCORKINDALE
District Manager,
Alberta

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development
Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager
MARVIN HOUGH
Manager, Business
Development Department
ROBERT LETOVSKY
Assistant Manager,
Client Services Department

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development
Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager
HUBERT CHÉNIER
Manager, Business
Development Department
PIERRE D'AVIGNON
Assistant Manager,
Client Services Department

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development
Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager
CONNLA WOOD
Manager

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE*
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Saskatchewan & Manitoba

OTTAWA DISTRICT OFFICE*
Export Development
Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

DIANE COUSINEAU
District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

LONDON DISTRICT OFFICE*
Export Development
Corporation
197 York Street
Suite 900
London, Ontario
N6A 1B2

BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

*Effective July 1, 1986.

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL: 151 rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Télex: 053-4136 Télécopieur: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président du conseil
et Président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, Premier vice-président BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE McLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, Premier vice-président ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél.: (604) 688-8658
Télex: 04-54223
Télécopieur: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél.: (403) 294-0928
Télécopieur: (403) 294-1133

JIM SIDDON
Directeur général
RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district
(Alberta)

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél.: (416) 364-0135
Télex: 06-22166
Télécopieur: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
ROBERT LETOVSKY
Directeur adjoint
Services aux clients

MONTREAL
RÉGION DU QUEBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montreal (Québec)
H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881
Télécopieur: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
PIERRE D'AVIGNON
Directeur adjoint
Services aux clients

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
Tlex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN*
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4

RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA*
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON*
Société pour l'expansion des exportations
197, rue York
London (Ontario)
N6A 1B2

BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

Division des sinistres et des recouvrements

FRED WERLEN, Directeur général DAVE FITZPATRICK, Directeur

*À partir du 1er juillet 1986.

Le Conseil d'administration rencontre les exportateurs de l'Ouest

Selon M. Sylvain Cloutier, président de la SEE. «Le Conseil d'administration a tout avantage à se réunir régulièrement à l'extérieur d'Ottawa, car cela lui donne l'occasion de rencontrer de nombreux exportateurs en peu de temps, que ce soit officiellement ou de façon informelle.»

Les 29 et 30 avril dernier, les membres du Conseil d'administration et les cadres supérieurs de la SEE se sont réunis à Vancouver, donnant ainsi suite à leur décision, prise l'an dernier, de tenir chaque année deux réunions mensuelles dans différentes villes du Canada. Le but de ces réunions est de structurer les réunions internes de la SEE pendant deux jours de contacts intensifs avec les exportateurs et les cercles d'exportation d'une région donnée.

«Les excellents résultats que nous avons obtenus à Calgary et à Halifax l'an dernier nous ont incités à organiser deux autres rencontres de ce genre en 1986, nous a précisé M. Cloutier.» La formule adoptée par la SEE à Vancouver a été la même que pour les deux réunions qui se sont tenues en dehors d'Ottawa. Nous avons alloué le plus de temps possible aux entretiens privés entre les exportateurs et les cadres supérieurs de la SEE. Par ailleurs, il y a eu une séance d'information sur la SEE, notamment sur les programmes de financement à moyen terme, et un atelier «Risquez avec assurance» consacré à la situation commerciale, politique et économique de 29 pays préalablement choisis par les exportateurs qui y participaient. M. Sylvain Cloutier a prononcé un discours sur «Les exportations en 1986» lors d'un dîner parrainé par la Chambre de commerce de Vancouver et l'Association canadienne d'exportations. Enfin, la SEE a organisé une réception au cours de laquelle près de 200 représentants des secteurs public et privé ont pu s'entretenir d'une grande variété de sujets avec les représentants de la SEE.

«Ces trois réunions du Conseil nous ont permis de mieux comprendre les préoccupations, les intérêts et les besoins des exportateurs sur le plan régional, a précisé M. Cloutier. Nos succursales régionales s'emploient tout particulièrement à transmettre leurs réactions à notre siège social, mais celles-ci seront bien mieux transmises si l'exportateur a un entretien personnel avec M. Martin Bakker, premier vice-président du Groupe du Financement à l'exportation».

Pour sa part, la SEE estime que les exportateurs locaux ne peuvent que bénéficier de telles rencontres. Comme le fait remarquer M. Cloutier : «Grâce à ces rencontres, nous pouvons au moins amorcer le dialogue avec les exportateurs. Ce qu'ils apprennent au cours d'un atelier ou à l'occasion d'un discours ne remplace pas les contacts personnels ou un échange de cartes d'affaires. La combinaison de ces contacts officiels et personnels ne peut que faciliter les négociations futures.»

Pour recevoir un exemplaire du discours de M. Sylvain Cloutier, «Les exportations en 1986», veuillez communiquer avec la succursale régionale de la SEE la plus proche de chez vous. La prochaine réunion régionale du Conseil d'administration de la SEE aura lieu cet automne, à Montréal.

Une étude examine les débouchés en Colombie



Dernièrement, le service de l'Étude des marchés et de l'Analyse économique de la SEE a terminé une étude détaillée sur la Colombie qui laisse présager un marché prometteur.

La dette extérieure de la Colombie semble pouvoir se résorber et le gouvernement de ce pays a créé un programme de développement à la fois ambitieux et réaliste. L'étude de la SEE vise surtout cinq secteurs de l'activité économique en Colombie : l'hydro-électricité, les transports, le pétrole, le charbon et les télécommunications.

Les entreprises canadiennes qui se spécialisent dans ces domaines ou qui désirent percer le marché colombien sont priées d'écrire à l'adresse suivante pour recevoir un exemplaire gratuit de cette étude :

ÉTUDE SUR LA COLOMBIE
Service des Communications et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sinistres réglés pendant le premier trimestre

Au cours du premier trimestre de 1986, la SEE a réglé 24 sinistres d'une valeur globale de 1,4 million de dollars, contre 36 d'une valeur globale de 1,3 million de dollars pour la même période en 1985.

Des 24 sinistres réglés, 12 découlaient de carences, six d'insolvabilité et six de non-transfert de fonds. Dix-sept de ces sinistres ont été réglés relativement à des opérations conclues avec les États-Unis, d'où l'importance de souscrire une assurance à l'exportation pour ces opérations. Six des autres sinistres se rapportaient à l'Amérique centrale et aux Antilles et un à l'Europe.

Les sinistres réglés visaient des fruits frais, des ailes d'automobile, des chaudières au bois, des vêtements de fourrure, du malt, des pièces d'aspirateur, du matériel acoustique, des produits métalliques structurels et architecturaux, des services d'ingénierie, des pigments, des vêtements pour dame, du matériel de chauffage solaire, du papier journal, des enrobages de canalisations, des disques et bandes pré-enregistrées, des tiges et barres d'acier, des produits en caoutchouc et du matériel textile.

Les capacités d'engagement révèlent dans quels pays la SEE peut offrir du financement à moyen et à long terme

Entre autres responsabilités, le Conseil d'administration de la SEE doit déterminer les montants que la Société peut consentir pour appuyer des opérations à moyen et à long terme sur un marché à l'exportation donné. Ces montants, que l'on appelle «capacités d'engagement», sont déterminés à la suite de recherches détaillées entreprises par des spécialistes de la SEE pour évaluer les risques et les débouchés à l'exportation des différents marchés. Il n'est pas surprenant que le Conseil désire s'appuyer sur ces renseignements, puisque la capacité d'engagement globale de la SEE, pour un total de quelque 130 pays, s'élève actuellement à plus de 25 milliards de dollars.

Premiers arrivés, premiers servis

Il ne faut cependant pas croire que, durant une année quelconque, la SEE approuvera nécessairement des accords de financement et d'assurances pour une valeur globale de 25 milliards de dollars. En réalité, la capacité d'engagement de la SEE dans chaque pays peut varier de zéro à cent pour cent, compte tenu du succès que remportent les entreprises canadiennes dans leurs opérations à l'exportation *et* des exigences de la SEE relativement au financement et aux assurances nécessaires pour mener à bien ces opérations.

Par contre, dès qu'elle a établi sa capacité d'engagement pour un pays, la SEE approuve les opérations à l'exportation canadiennes qui y sont admissibles, les premiers arrivés étant les premiers servis, et ce, jusqu'à ce que la valeur cumulative des opérations atteigne la capacité d'engagement qu'elle a établi pour ce marché. À ce moment-là, la SEE ne contracte normalement plus d'engagement avec ce pays.

Il importe que les exportateurs sachent quels sont les marchés dans lesquels la SEE peut appuyer des opérations, que ce soit en raison de leur excellente réputation ou du faible volume d'opérations qui y ont déjà été conclues. Afin d'aider les exportateurs à mieux orienter leurs efforts de commercialisation, la SEE a établi une liste alphabétique des marchés, que nous reproduisons ci-dessous, dans lesquels elle pourrait mieux aider les exportateurs à mener à bien leurs opérations à l'exportation. Cette liste ne doit pas être utilisée pour la solvabilité des pays, car elle ne fait qu'indiquer que la SEE est prête, au cours des douze à dix-huit prochains mois, à envisager d'appuyer d'autres opérations à moyen et à long terme dans les pays qui y figurent.

Cette liste comprend certains pays qu connaissent des difficultés financières. Lors qu'ils la consultent, les exportateurs doiven se rappeler que les capacités d'engagemen peuvent varier selon les analyses de pay effectuées par la SEE, au moment où elle est saisie d'une opération.

De la même façon, si un pays ne s trouve pas sur la liste, c'est parce que cett dernière ne tient pas compte, par exemple des opérations à court terme que la SE peut appuyer sans restrictions dans certain marchés. Les exportateurs peuvent égale ment obtenir du financement aux terme de l'article 31 ou à même le Compte d Canada (pour une brève description, voi l'article intitulé « Le financement de faveur la position du Canada », à la page 7) pou des opérations qu'ils envisagent dans u pays qui ne figure pas sur la liste ou que l SEE ne pourrait pas appuyer en raison d sa capacité d'engagement.

Qu'il s'agisse d'une vente de petite ou d grande envergure, les exportateurs dev raient toujours communiquer avec la SE pour se renseigner sur la situation d'u marché dans lequel ils ont identifié un vente nécessitant du financement ou d l'assurance.

Liste des pays dans lesquels la SEE peut appuyer des opérations supplémentaires à moyen et à long terme

Albanie
Algérie
Angola
Anguilla
Antilles néerlandaises
Arabie Saoudite
Argentine
Australie
Autriche
Bahamas
Bahreïn
Bangladesh
Barbade
Belgique
Belize
Bénin
Bermudes
Bhoutan
Birmanie
Botswana
Brunéi
Bulgarie
Burundi
Cameroun
Chili
Chine
Chypre
Colombie
Comores
Congo
Corée du Sud
Costa Rica
Cuba
Danemark
Djibouti
Égypte
Émirats arabes unis
Équateur
Espagne
États-Unis
Éthiopie
Fidji
Finlande
France
Gabon
Ghana
Grèce
Grenade
Groenland
Hong Kong
Hongrie
Îles Caïmanes
Îles Falkland
Îles Marshall
Îles Salomon
Îles Turks et Caicos
Îles Vierges britanniques
Inde
Indonésie
Irlande
Islande
Israël
Italie
Jamaïque
Japon
Jordanie
Kenya
Koweït
Lesotho
Liban
Liechtenstein
Luxembourg
Macao
Malaisie
Malte
Maroc
Maurice
Mexique
Micronésie
Montserrat
Nauru
Népal
Norvège
Nouvelle-Calédonie
Nouvelle-Zélande
Océanie britannique
Oman
Pakistan
Palau
Papouasie-Nouvelle-Guinée
Paraguay
Pays-Bas
Polynésie française
Porto Rico
Portugal
Qatar
République démocratique allemande
République fédérale d'Allemagne
Roumanie
Royaume-Uni
Rwanda
Saint-Christophe-et-Nièves
Saint-Vincent
Sainte-Lucie
Samoa occidental
Seychelles
Singapour
Sri Lanka
Suède
Suisse
Suriname
Swaziland
Syrie
Taiwan
Tchécoslovaquie
Thaïlande
Tonga
Trinité
Tunisie
Turquie
URSS
Uruguay
Vanuatu
Venezuela
Yémen du Nord
Yémen du Sud
Yougoslavie
Zimbabwe

xportation», explique Peter Wong, agent incipal du Financement à l'exportation. Même si l'exportateur y participe, il s'agit rtout d'une mise au point entre la SEE et mprunteur étranger, puisque la discus- on ne porte pas tant sur le contrat com- ercial que sur le prêt, qui fait évidem- ent l'objet de négociations entre le êteur et l'emprunteur.»

lon les conditions et les exigences docu- entaires stipulées dans le contrat relatif ix modalités de versement».

M. Mitchell souligne l'importance de en comprendre les obligations de l'expor- teur aux termes du contrat relatif aux odalités de versement. «Lorsqu'elle effec- e des versements, la SEE administre rgent d'un tiers: l'emprunteur. C'est urquoi elle n'est pas habilitée à effectuer s versements de son propre chef; tout art par rapport aux modalités ou aux cuments doit être corrigé, ce qui prend cessairement du temps. L'exportateur it donc bien connaître ses responsabilités in d'éviter tout retard dans les versements i pourraient compromettre sa trésorerie.»

Par exemple, le contrat relatif aux odalités de versement peut stipuler que xportateur est tenu de fournir une otocopie du connaissement sans réserve, iment signé, attestant que les marchan- ses chargées sur le bateau lui semblaient bon état. Si l'exportateur envoie une otocopie non signée ou dont la signature st pas acceptable, la SEE se voit con- inte, aux termes du contrat relatif aux odalités de versement, de demander une pie dûment signée avant de procéder au rsement des fonds, ce qui entraîne des tards.

Mais de tels malentendus peuvent être ités si l'exportateur communique avec la E en cas de problèmes ou de questions sujet du contrat relatif aux modalités de rsement. «On se familiarise bien vite ec les rouages de l'exportation, même si processus semble quelque peu rébarbatif début. Rappelez-vous que les exporta- rs expérimentés et aguerris font très tention aux détails, tout au long de l'opé- tion; ils ne se contentent pas de fournir s biens et services d'excellente qualité, ais s'attachent également à respecter les odalités et les formalités convenues entre utes les parties», conclut M. Mitchell.

La quatrième partie, le dernier volet de tre exploration du financement à l'ex- rtation, portera sur le processus des rsements.

L'Europe de l'Est... suite de la page 9
renouvelé une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains. Il faut noter également que la Banque mondiale parraine actuellement plusieurs projets en Hongrie et qu'elle en a plusieurs autres à l'étude. Ces projets représentent des possibilités de débouchés intéressantes pour les exportateurs canadiens.

POLOGNE : Les difficultés économiques de la Pologne persisteront pendant plusieurs années encore et les pays que ce marché intéresse doivent savoir que la Pologne n'a que très peu d'argent à consacrer aux importations. Cependant, lorsque la Pologne décide d'acheter dans les pays occidentaux, elle paie généralement comptant.

ROUMANIE : La Roumanie est parvenue à réduire considérablement sa dette extérieure, mais il en est cependant résulté une baisse du volume des importations, car ce pays a toujours hésité à utiliser ses devises fortes pour des produits étrangers. Ce pays offre toutefois de bonnes perspectives pour les entreprises canadiennes, d'une part en raison du prêt pour la construction du réacteur CANDU sur le site de Cernavoda, et d'autre part parce que la Roumanie est habituée à traiter avec les entreprises canadiennes.

Pour les entreprises qui entrevoient des ventes de biens et services en dehors du secteur nucléaire, la SEE a aménagé une ligne de crédit de 10 millions de dollars canadiens avec la Banque roumaine de commerce extérieur.

URSS : Ne serait-ce qu'en raison de son immensité géographique, l'URSS est de loin, parmi les pays d'Europe de l'Est, le marché le plus intéressant pour les exportateurs canadiens. De plus, l'URSS est un pays plus que solvable, ce qui devrait particulièrement intéresser les entreprises occidentales.

Le Plan quinquennal soviétique de 1986-1990 comporte plusieurs éléments susceptibles d'intéresser les Canadiens, notamment dans les secteurs de l'énergie, de la foresterie et de l'agriculture. L'URSS fera peut-être appel à l'expérience canadienne pour la construction d'oléoducs et le développement de l'exploration pétrolière et gazière.

L'URSS pourrait très bien faire appel aux entreprises canadiennes de réputation internationale dans le secteur forestier, pour les projets d'expansion et de modernisation qu'elle entreprendra dans le but d'accroître ses exportations de produits forestiers de 50 pour cent d'ici à 1990. Dans le secteur agricole, un ambitieux projet de réutilisation du territoire pourrait nécessiter de la machinerie, de nouveaux systèmes d'irrigation et d'épandage, et divers instruments de mesure des eaux, besoins que des entreprises canadiennes seraient tout à fait en mesure de satisfaire. L'URSS semblerait également fortement intéressée par la technologie agricole canadienne, y compris la culture des terres asséchées, l'élevage du bétail et les systèmes de distribution.

Bien qu'il n'y ait pas, en ce moment, de mécanisme de financement officiel entre la SEE et l'URSS, les représentants de ce pays et de la SEE poursuivent un dialogue sérieux et constructif. La SEE a déjà financé plusieurs projets en URSS et peut continuer à le faire, si les opérations envisagées le justifient.

Noms et adresses utiles pour l'Europe orientale

Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél.: (613) 598-2500

Service de l'Europe orientale
Tony Coles, directeur
Gerry Mahoney, directeur adjoint
Jan Dvorak, agent du Financement à l'exportation (Albanie, Bulgarie, Tchécoslovaquie, Hongrie, Pologne)
Sally Svenningson, agent du Financement à l'exportation (République démocratique allemande, Roumanie, URSS)

Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'est
Tél.: (613) 993-4884
Robert Brault, directeur
Robert Mackenzie, directeur adjoint (Roumanie)
Roger Beare (URSS et Mongolie)
Hans Himmelsbach (Yougoslavie, Bulgarie, Tchécoslovaquie, Albanie)
Mitch Vlad (Hongrie, République démocratique allemande, Pologne)

Direction des maisons de commerce et de la compensation
Mike Reshitnyk, directeur
Tél.: (613) 996-1419

Exporter sans rien laisser au hasard

Dans les deux premiers d'une série de quatre articles sur le financement à l'exportation, *Actualités de la SEE* a suivi l'exportateur depuis l'étape de l'obtention des renseignements initiaux (première partie, février 1986) jusqu'à celle de la compilation de renseignements (deuxième partie, avril 1986). Nous avons utilisé l'exemple d'un prêt à l'exportation pour illustrer ce processus. Bien sûr, la SEE offre d'autres formes de financement, mais la démarche est très semblable.

Au départ, l'exportateur a repéré un débouché éventuel et se renseigne sur la possibilité d'obtenir du financement à l'exportation de la SEE. Ensuite, l'exportateur, qui a décidé d'aller de l'avant, recueille les renseignements financiers, techniques et commerciaux demandés par la SEE pou essayer d'obtenir le montage financier l plus concurrentiel possible.

Ce troisième article suppose que les dé marches ont porté fruits et que l'exportateu canadien a réussi à conclure une vente «Nous entrons maintenant dans la phas de négociations et de discussions, don l'aboutissement est la signature du prêt

Partie III : engagement officiel de la SEE et négociation du prêt

• Après avoir analysé votre proposition commerciale et pris connaissance de la lettre de confort de la SEE, l'acheteur étranger a adjugé le contrat à votre entreprise.

• Cette décision donne lieu à une série d'entretiens entre vous-même et l'acheteur étranger, afin de mettre la dernière main au contrat commercial, (parfois appelé «contrat d'exportation») à la satisfaction des deux parties. Dès que possible, il faudra faire parvenir une copie du contrat commercial signé à la SEE, même si elle possède déjà la version préliminaire.

• Parallèlement, la SEE et l'emprunteur étranger négocient sérieusement le prêt à l'exportation : les deux parties arrêtent les détails de la lettre de confort reçue de la SEE et conviennent du montant exact du prêt, du taux d'intérêt, des conditions de remboursement et des honoraires éventuels.

• Une fois que la SEE et l'emprunteur en sont arrivés à un accord de principe au sujet des conditions de financement, le prêt doit recevoir l'approbation finale de la direction de la SEE. Le montant détermine le palier de gestion requis pour l'approbation d'un prêt. Les petites opérations peuvent être approuvées à un palier de compétence inférieur, alors que les grandes opérations nécessitent l'approbation du Conseil d'administration de la SEE. Celui-ci se réunit à la fin de chaque mois, ce dont les exportateurs devront tenir compte dans le calendrier de l'opération.

• Vous remarquerez que la SEE traite avec l'«emprunteur», alors qu'en tant qu'exportateur, vous vous intéressez davantage à l'acheteur. Cette différence terminologique traduit simplement le fait que la SEE est un prêteur et que son interlocuteur est l'emprunteur. Même si l'acheteur peut être l'emprunteur, il arrive souvent qu'une tierce partie agisse comme emprunteur pour le compte de l'acheteur étranger.

• Lorsque le Conseil d'administration a approuvé les conditions de financement, la SEE émet une lettre d'offre, par laquelle elle s'engage officiellement à appuyer l'opération. Une fois signé et retourné par l'emprunteur, ce document constitue un engagement de financement irrévocable de la part de la SEE.

• À ce moment, la SEE et l'emprunteur s'occupent de la rédaction et de la négociation des documents reliés au prêt. Il s'agit d'entériner les conditions énoncées dans la lettre d'offre et de les inclure dans la convention de prêt; autrement dit, de rédiger un document juridique qui précise les modalités, les cas de manquement et les règles d'interprétation convenues entre la SEE et l'emprunteur.

• La SEE s'efforce d'accélérer les discussions, mais leur durée dépend de la complexité de l'opération à l'exportation; plus le prêt est compliqué, plus le processus est long. Dans certains cas, la SEE peut utiliser de nouveaux documents-types dont la forme simplifiée contribuera à réduire considérablement la durée des négociations.

• De plus, un contrat relatif aux modalités de versement — que les exportateurs reconnaîtront rapidement par son sigle, le «CRMV» — devra être rédigé et signé par la SEE, l'exportateur et l'emprunteur.

— Comme son nom l'indique, le contrat relatif aux modalités de versement précise les conditions dans lesquelles l'exportateur sera payé et les documents qu'il devra produire à cet effet. Autrement dit, ce contrat décrit les documents que l'exportateur doit présenter à la SEE et la marche *à suivre chaque* fois qu'un versement est effectué.

— Un versement n'est pas toujours une somme forfaitaire versée à l'exportateur lorsque le contrat est exécuté; en effet, les paiements peuvent être proportionnels ou se faire au moment de l'expédition.

— Le contrat relatif aux modalités de versement renferme essentiellement les conditions de paiement stipulées dans le contrat commercial conclu entre l'exportateur canadien et l'acheteur étranger. Ce contrat précise les modalités selon les quelles la SEE versera les fonds à l'exporta teur, pour le compte de l'emprunteur.

— Le contrat relatif aux modalités d versement revêt une importance capital pour l'exportateur, du fait qu'il porte sur l versement de fonds. En tant qu'exportateu vous devez bien comprendre les obligation de la SEE, de l'emprunteur et de votr entreprise aux termes du contrat. La SE recommande donc que la personne qui ser chargée de l'administration quotidienne d contrat dans votre entreprise rencontre u administrateur de contrats de notre servic de la Comptabilité des prêts, avant mêm que le CRMV ne soit signé.

• Une fois qu'ils se sont entendus sur le documents relatifs au prêt, la SEE e l'emprunteur étranger signent la conven tion de prêt.

Jusqu'à présent, votre entreprise a trait avec un agent du Financement à l'exporta tion et peut-être aussi, dans une moindr mesure, avec un agent de la division d l'Analyse industrielle pour ce qui est de l teneur canadienne. Par la suite, vous aure surtout affaire à un administrateur d contrats du service de la Comptabilité de prêts, qui administrera le prêt consenti pa la SEE. Les représentants de l'exportateu changent aussi souvent à ce moment là ainsi, si c'est le président qui avait repré senté votre entreprise durant les négocia tions commerciales, ce sera maintenant u administrateur qui surveillera toutes le étapes de l'opération à partir de l signature du contrat.

L'administrateur de contrats est charg de contrôler les documents portant sur l déroulement de l'opération, afin de s'assure que l'exportateur canadien reçoit de versements réguliers et ponctuels. Comm le précise Glenn Mitchell, administrateu de contrats, «Il importe de rappeler que pour un prêt à l'exportation, la SEE ouvr un compte au nom de l'emprunteur pou payer directement l'exportateur canadien

des tambours de photocopieur et de les exporter en Europe de l'Est.

Aux débouchés en électronique et en communications viennent s'ajouter ceux qui sont associés au développement des secteurs suivants: industrie du pétrole; fabrication d'équipement et de machines-outils; équipement de conditionnement et d'emballage alimentaires; technologie des matériaux de construction; matériel minier; équipement et technologie du recyclage des déchets.

TCHÉCOSLOVAQUIE : Un des pays les plus solvables et les moins endettés d'Europe de l'Est, la Tchécoslovaquie s'est toujours montrée assez réticente à nouer des relations commerciales avec les pays industrialisés de l'Occident. La Tchécoslovaquie ne réalise qu'environ 20 pour cent de son commerce extérieur avec les pays occidentaux. Ce pays devrait normalement se lancer dans la modernisation de son infrastructure industrielle, s'il ne veut pas perdre sa réputation dans le secteur des industries de fabrication. À l'instar de ses voisins socialistes, la Tchécoslovaquie ne pourra se moderniser que si elle fait appel, dans une certaine mesure, à la technologie occidentale.

Les exportateurs peuvent maintenant se prévaloir de la ligne de crédit de 20 millions de dollars américains que la SEE a conclue avec la Tchécoslovaquie pour y favoriser la vente de biens et services canadiens. Les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés intéressants sont l'électronique, les communications, les pâtes et papiers, les services aux oléoducs et les industries reliées à l'énergie.

RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE : Depuis la signature, en 1983, d'un accord commercial bilatéral entre la RDA et le Canada, on constate une nette amélioration des échanges commerciaux entre les deux pays. Durant l'été de 1985, la SEE a porté à 25 millions de dollars canadiens la ligne de crédit qu'elle avait conclue avec ce pays pour promouvoir les biens canadiens auprès des acheteurs est-allemands.

Dans le cadre du Plan de 1986-1990, la RDA entend rehausser sa réputation de chef de file de l'Europe de l'Est sur le plan technologique. Il se présente donc des perspectives pour les entreprises canadiennes des secteurs suivants : produits chimiques, métallurgie et modernisation des usines de pâtes et papiers. Il en ira de même pour celles qui sont spécialisées dans les techniques de pointe et la performance énergétique, comme la construction de machines et l'industrie légère.

Les responsables commerciaux est-allemands comptent sur la participation canadienne à la Foire de Leipzig et aimeraient beaucoup organiser deux journées consacrées aux techniques canadiennes, précisément dans le but de renseigner les acheteurs éventuels sur la qualité et l'efficience des biens canadiens.

HONGRIE : On estime que l'an dernier, la Hongrie a importé pour 3,9 millions de dollars de biens et services provenant de pays n'appartenant pas au bloc socialiste. D'après les analystes, ce pays est prêt à importer ce dont il a besoin pour élargir son infrastructure industrielle et tirer profit de ses exportations. Autrement dit, la Hongrie est décidée à rentabiliser ses entreprises, ce qui devrait accroître les débouchés pour les exportateurs.

Toute politique visant à promouvoir de nouveaux investissements ne pourra qu'être bénéfique à des secteurs comme celui de la machinerie, de l'équipement et de la technologie, qui présentent de grandes possibilités d'exportation. Étant donné que l'économie hongroise repose en grande partie sur l'exportation de produits d'ingénierie, de services pharmaceutiques et de pesticides, on peut supposer que les industries canadiennes trouveront des débouchés dans ces secteurs. La Hongrie souhaite également améliorer la qualité, le stockage et le conditionnement de ses produits agricoles et alimentaires, qui représentent plus de 30 pour cent de l'ensemble de ses exportations. Sur le plan touristique, la Hongrie aimerait attirer une part du marché de l'Europe occidentale, et songe pour ce faire à moderniser ses installations et ses attractions, dont ses châteaux historiques. Ce sont donc là des projets susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.

La SEE entretient des rapports étroits avec la Banque Magyar Nemzeti (la banque nationale hongroise) et au milieu de l'année 1985, elle a, pour la troisième fois,

suite à la page 11



Débouchés pour les exportateurs en Europe de l'Est

En 1986, les exportateurs canadiens auront sûrement avantage à prospecter les marchés d'Europe de l'Est. Cette année marque en effet le début du Plan quinquennal 1986-1990 qui est axé, dans plupart des pays concernés, sur des objectifs comme la modernisation de l'industrie, l'avancement technologique et l'augmentation de la productivité agricole. Pour atteindre leurs objectifs, les pays de l'Est devront importer certains biens et services qu'il appartient aux entreprises canadiennes de repérer dès maintenant.

Les renseignements que nous vous donnons ici sur les marchés de l'Europe de l'Est ne sont pas exhaustifs et les exportateurs désireux d'en savoir davantage sont priés de consulter la rubrique «Noms et adresses utiles aux exportateurs», à la page 11.

ALBANIE : Ce marché, le plus petit de l'Europe de l'Est, semble vouloir s'ouvrir davantage aux échanges commerciaux avec l'Occident. Il demeure néanmoins particulièrement difficile de faire affaire avec l'Albanie. Ce pays veut investir dans des centrales hydro-électriques, du matériel de transport et des raffineries de nickel, secteurs où le Canada jouit d'une certaine compétence, et semble s'intéresser à la géologie et à la métallurgie.

En vertu de sa constitution, l'Albanie ne peut acheter des produits ou des services étrangers qu'au comptant. C'est pourquoi la SEE n'a jamais jugé opportun d'envisager des mécanismes de financement avec ce pays.

BULGARIE : Ces deux dernières années, la Bulgarie a accru ses échanges commerciaux avec les autres pays d'Europe de l'Est. En 1986, elle entend terminer d'importants projets de construction et mettre en place l'équipement voulu pour faire tourner les installations. Le plan de 1986 prévoit que les deux tiers environ des inves tissements seront consacrés à la machineri à l'équipement et à l'assemblage technique et le cinquième à de nouvelles construc tions.

La ligne de crédit de 15 millions d dollars américains aménagée par la SE avec la Banque bulgare de commerc extérieur ne manquera pas d'intéresser le entreprises canadiennes qui aimeraien réaliser des ventes en Bulgarie. Dernièr ment, Photofax Manufacturing Corp., d Kelowna, en Colombie-Britannique, a e recours à cette ligne de crédit pour conclu une opération relativement à des tambou de photocopieur d'une valeur de 4,5 mi lions de dollars américains, avec FTO Tech nika, de Sofia. La vente conclue ave Technika illustre fort bien le type d'acha qui intéressent la Bulgarie : équipemer technologique, transferts de technologie assistance technique, éléments qui pe mettront un jour à la Bulgarie de fabriqu

Si vous voulez faire affaire avec l'Europe orientale

Pour réussir en affaires, il importe de bien connaître le milieu dans lequel on gravite. Ainsi, pour percer les marchés d'exportation en Europe orientale, il faut nécessairement être au courant des nombreuses pratiques commerciales propres aux économies planifiées de ces pays.

Nous vous proposons donc un aide-mémoire, préparé par le service de l'Europe orientale du Groupe du Financement à l'exportation de la SEE, pour vous aider dans vos négociations avec les acheteurs de l'Europe de l'Est. Toutefois, rien ne vaut les conseils d'un spécialiste du commerce extérieur qui connaît bien les marchés de l'Europe orientale, qu'il soit du secteur privé, d'une administration provinciale, du gouvernement fédéral ou de la SEE. Si vous vous y prenez bien, votre entreprise pourra, à long terme, bénéficier des exportations destinées à l'Europe orientale.

- La **persévérance** est sans doute votre principal atout pour réaliser des ventes dans cette région. Pour les marchés de l'Europe de l'Est, les exportateurs doivent en effet échelonner leurs stratégies de commercialisation sur une période plus longue que pour n'importe quelle autre région.
- Dans le cadre de votre stratégie, les **contacts personnels** que vous établirez avec les gros acheteurs et les fonctionnaires sont indispensables, car ces derniers s'attendent à rencontrer des exportateurs sérieux, qui leur rendent souvent visite. Si vous ne pouvez pas les rencontrer fréquemment, nous vous recommandons de retenir les services d'un bon représentant.
- Vos principaux contacts se feront dans les **foires commerciales**, d'une grande importance pour les acheteurs de l'Europe orientale, et durant les «**journées techniques**», au cours desquelles les acheteurs de l'Europe de l'Est peuvent davantage se renseigner sur les biens et services qui les intéressent.
- Votre produit doit offrir des **avantages techniques** et contribuer à augmenter la productivité.
- La **qualité** et le service après-vente sont essentiels, car les acheteurs de l'Europe de l'Est y tiennent beaucoup.
- En suivant ces quelques conseils, vous contribuerez à établir la **crédibilité** de votre entreprise. De façon générale, les acheteurs sont assez conservateurs et prennent un certain temps pour conclure un marché. Si vous les avez convaincus que vous êtes sérieux et que vous êtes de parole, vous avez de bonnes chances qu'ils s'adressent à nouveau à vous.
- Du fait qu'ils appartiennent à une économie planifiée, les exportateurs de ces pays ne vendent pas leurs produits directement aux destinataires, mais à des **maisons de commerce extérieur (MCE)**. Les négociations avec les MCE peuvent être à la fois longues et ardues, car ces dernières ne sont pas nécessairement au courant des détails techniques et des caractéristiques du pr duit que vous voulez vendre. Soyez dor précis pendant vos négociations et dans v documents commerciaux.
- Dès le début des négociations, vou devez signaler également les exigences d l'opération sur le plan de la compensatio c'est-à-dire lorsqu'une vente destinée à u importateur dépend d'un engagement réc proque de la part de l'exportateur. Cet forme de commerce est fort répandue e Europe et les exportateurs devraient s montrer très prudents sur ce plan. «L'E portateur canadien et le commerce de con pensation» est un excellent document d référence que vous pouvez vous procur du ministère des Affaires extérieures (l'a resse de la Direction des maisons d commerce et de la compensation vous e donnée ci-dessous).
- Les **lignes de crédit de la SEE** convien nent particulièrement bien aux marchés d l'Europe de l'Est. Du fait que les modalit de ces mécanismes de crédit sont fixé d'avance, l'acheteur final sait exactement quoi s'en tenir pour les paiements, ce q peut être un très grand atout dans v négociations.
- Si vous vous montrez persévérants, l contrats que vous aurez remportés dans u pays de l'Europe de l'Est vous en amèner d'autres dans la même région.

Le financement de faveur à l'exportation : la position du Canada

Le commerce international des années 1980 se caractérise par un recours accru au financement de faveur, du fait que les anciens et nouveaux pays exportateurs cherchent à décrocher un nombre toujours plus restreint de contrats et que les acheteurs étrangers se montrent de plus en plus avisés et exigeants.

Comme on peut le deviner, le financement de faveur est assorti de taux d'intérêt et de délais de remboursement plus avantageux qu'aux conditions habituelles du marché. L'attrait que présente ce genre de financement pour les acheteurs étrangers est donc évident.

La position du Canada

Beaucoup s'inquiètent de la généralisation du financement de faveur, d'autant plus que certains marchés parmi les plus solides du monde en font maintenant une condition sine qua non dans leurs négociations avec les importateurs. Pour sa part, le Canada reste fidèle aux engagements qu'il a pris relativement aux taux d'intérêt acceptés à l'échelle internationale pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public — appelés taux du Consensus de l'OCDE ou simplement taux du Consensus — qui sont fixés selon que les ventes sont destinées à des pays relativement riches, à des pays intermédiaires ou à des pays relativement pauvres. Le Canada s'oppose catégoriquement à toute forme de financement abusivement subventionné, qui suppose des subventions coûteuses, fausse le jeu normal de la concurrence et détourne des ressources de certains secteurs qui en auraient fait une utilisation plus judicieuse.

Cependant, les exportateurs canadiens doivent rester concurrentiels sur tous les marchés internationaux. En attendant la suppression de toute forme de subvention pour les crédits à l'exportation — un objectif que notre pays ne cesse de promouvoir à l'échelle internationale — le Canada veillera à ce que les exportateurs canadiens ne se trouvent pas désavantagés par rapport à leurs concurrents étrangers. Au besoin, le Canada contrera le financement offert par la concurrence à des taux inférieurs à ceux du Consensus, pourvu que l'opération réponde aux critères commerciaux et techniques habituels et que le gouvernement s'estime satisfait des retombées économiques ou des avantages prévus sur le plan du développement.

La SEE et le financement de faveur

Lorsque la SEE participe au financement d'une vente canadienne à l'exportation conclue à des conditions de faveur, la part du financement provenant de la SEE est consentie aux conditions du Consensus, tandis que le reliquat — la part accordée à des conditions de faveur — est financé par le gouvernement du Canada.

> Le Canada veillera à ce que les exportateurs canadiens ne se trouvent pas désavantagés par rapport à leurs concurrents étrangers

Actuellement, la SEE peut participer au financement de faveur canadien de deux façons :

Financement parallèle de l'ACDI et de la SEE : aux termes de ce mécanisme, qui constitue un élément souple et important du financement de faveur consenti par le Canada, une opération à l'exportation est financée conjointement par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la SEE. On a recours à cette formule lorsque les enjeux commerciaux coïncident avec les objectifs d'aide ou de développement fixés par le Canada. Si un volet important d'une opération répond à ses critères d'aide au développement, l'ACDI financera ce volet au moyen d'une subvention, et la SEE financera le reliquat aux taux du Consensus.

La ligne de crédit parallèle est l'une des applications les plus souples du financement de faveur. Aux termes de ce mécanisme, la SEE conclut une ligne de crédit avec un pays en développement, et l'ACDI accorde une subvention d'aide au développement. Dans les opérations admissibles qui s'ensuivent, la part commerciale sera financée à même la ligne de crédit de la SEE, et l'ACDI financera le reste par le biais d'une subvention au titre de l'aide. À l'instar des autres lignes de crédit de la SEE, les lignes de crédit parallèles permettent d'appuyer efficacement les opérations de toute taille, du fait même que certaines modalités ont déjà été approuvées.

La combinaison du financement de faveur octroyé par l'ACDI et du financement à l'exportation consenti par la SEE profite aux exportations canadiennes. Cette formule permet non seulement de tirer le meilleur parti possible du financement accordé au titre de l'aide, mais aussi de rendre les exportations canadiennes plus attrayantes en réduisant le coût global du financement, ce qui constitue souvent un facteur déterminant dans les décisions prises par les pays en développement en matière d'approvisionnement.

Les crédits mixtes : Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations, le financement des exportations canadiennes peut provenir de deux comptes : le Compte de la Société et le Compte du Canada. Les opérations financées à même le Compte de la Société — qu'on appelle parfois financement aux termes de l'article 29, par référence à la loi visée — relèvent exclusivement de la SEE et sont soumises à tous ses critères d'admissibilité habituels. Si l'opération ne répond pas à tous les critères d'admissibilité de la SEE, mais que le gouvernement estime qu'il est dans l'«intérêt national» de la conclure, le financement sera consenti à même le Compte du Canada, c'est-à-dire aux termes de l'article 31. L'opération doit alors recevoir l'approbation du Cabinet, puisque c'est le gouvernement du Canada qui octroie les fonds.

Le programme de crédits mixtes combine par conséquent des prêts à l'exportation à des conditions de faveur, financés à même le Compte du Canada, et des prêts à l'exportation aux conditions du marché, financés à même le Compte de la Société. Grâce à ce programme, les soumissions des exportateurs canadiens restent concurrentielles, puisque le Canada peut contrer les montages financiers offerts par les concurrents étrangers à des taux inférieurs à ceux du Consensus.

Le centre des débouchés commerciaux du Canada ne manquera pas d'intéresser les exportateurs

EXPO 86, qui bat son plein à Vancouver, en Colombie-Britannique, fait bourdonner d'activité le Centre des débouchés commerciaux du Canada (CDCC), situé Place du Canada.

LE CDCC, parrainé par le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale, est un centre de renseignements sur les entreprises canadiennes. Grâce à la participation de sept autres ministères et organismes fédéraux, le CDCC est bien placé pour renseigner les gens d'affaires étrangers sur les perspectives d'investissement au Canada et, ce qui ne manquera pas d'intéresser les lecteurs d'*Actualités de la SEE*, sur les débouchés à l'exportation pour les produits canadiens.

Quatre organismes ou ministères à vocation commerciale sont représentés au Centre des débouchés commerciaux du Canada :

• **Le ministère de l'Expansion industrielle régionale** accueillera au CDCC un grand nombre de visiteurs et de missions venus de l'étranger. Son personnel peut répondre aux questions en neuf langues : anglais, français, italien, espagnol, portuguais, indien, allemand, néerlandais et japonais. Grâce à une banque de données sur quelque 20 000 entreprises, ce ministère pourra renseigner les visiteurs étrangers sur la grande gamme de produits et de services qu'ils peuvent se procurer au Canada, et aider les entreprises canadiennes à élargir leurs activités commerciales. Pour tout renseignement, veuillez vous adresser à :

Jim Murray
Directeur
Centre des débouchés commerciaux du Canada
999, Place du Canada
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6C 3C1
(604) 666-7900

• **Le ministère des Affaires extérieures** est représenté au CDCC par les délégués commerciaux des principales missions à l'étranger, qui se tiennent à la disposition des gens d'affaires canadiens désireux de se renseigner sur les débouchés à l'exportation. Ces délégués pourront également les mettre en contact avec les organismes et ministères gouvernementaux qui ne sont pas représentés au CDCC. Pour fixer un rendez-vous, seul ou en groupe, veuillez communiquer avec :

Wilfred Lavoie
Délégué commercial principal
(604) 666-7900

• **Le rôle de la Société pour l'expansion des exportations au CDCC** sera de promouvoir les programmes d'assurances, de garanties et de financement qu'elle offre aux exportateurs canadiens et de prodiguer des conseils aux gens d'affaires de l'étranger qui veulent faire affaire avec le Canada. On peut obtenir des renseignements, des noms et adresses utiles, et des brochures détaillées auprès de :

Shannon Guilbride
Représentante de la SEE à EXPO 86
(604) 666-7900

• Le représentant du **ministère des Communications** sera sur place pour renseigner les entreprises canadiennes spécialisées en communications sur les débouchés reliés à EXPO et pour conseiller les visiteurs étrangers qui s'intéressent au secteur des communications et aux possibilités d'investissement. Prière de s'adresser à :

Terry Tetrault
Coordonnateur principal
(604) 666-7900

• **La Chambre de commerce de Vancouver** et **le Centre du commerce mondial de Vancouver** ne font pas partie du CDCC. Cependant, par son entremise, on peut se procurer gratuitement des bandes vidéo et les visiteurs étrangers peuvent même obtenir un laissez-passer d'une semaine au CentreBoard Club (pour le déjeuner) et à la Chambre de commerce de Vancouver, située au 4e étage de Place du Canada, qui offre un service de renseignements destiné aux importateurs et aux exportateurs. La Chambre de commerce offre gratuitement certains services à ses membres. Comme le nombre des laissez-passer est limité, les visiteurs intéressés devraient se mettre dès que possible en rapport avec :

Ralph Pettie ou **Rod Johnson**
(604) 681-2111



Le Centre des débouchés commerciaux du Canada est situé à la mezzanine de Place du Canada.

Ouverture de trois bureaux de district pour faciliter l'accès aux services de la SEE

M. Brock King, premier vice-président du Groupe de l'Assurance à l'exportation de la SEE, a annoncé l'ouverture, le 1er juillet 1986, de trois nouveaux bureaux de district. Grâce à ces nouveaux bureaux, à Winnipeg, Ottawa et London, les exportateurs du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'est de l'Ontario et de l'ouest du Québec ainsi que du sud-ouest de l'Ontario auront plus facilement accès aux services de la SEE. «Dans ces régions, le volume actuel et potentiel des opérations d'exportation a pris une telle ampleur que tous les intéressés ne peuvent que bénéficier de la présence d'un représentant de la SEE, a signalé M. King. Nous estimons qu'en étant sur place, le directeur de district sera mieux en mesure de représenter la SEE auprès des entreprises et de la tenir au fait de leurs besoins et de leurs exigences.

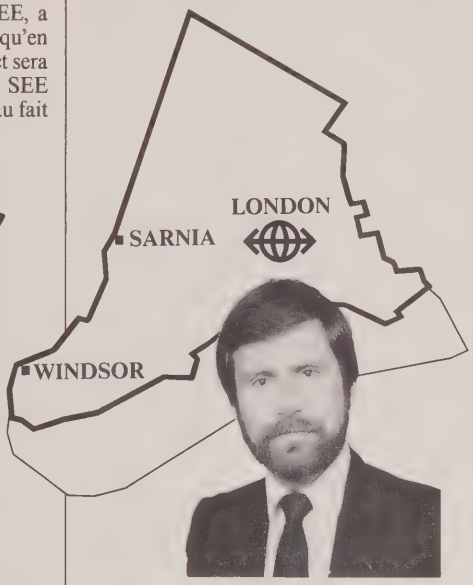


Rachelle Soulière, Directrice de district Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan

Une étude pancanadienne

La création de ces trois nouveaux bureaux de district fait suite à une étude pancanadienne entreprise par la SEE au début de l'année, en vue de déterminer les coûts et les avantages associés à la création de nouveaux bureaux de district. «Après avoir étudié attentivement les caractéristiques des régions envisagées, nous avons décidé de limiter notre expansion aux trois régions susmentionnées. Nous n'écartons toutefois pas la possibilité d'une régionalisation plus poussée, a précisé M. King, et nous suivrons de près les développements susceptibles de justifier une présence accrue de la SEE dans certaines villes.»

Chaque bureau de district ne sera doté que d'un directeur qui, selon le cas, relèvera de la succursale régionale de l'Ontario, à Toronto, ou de celle des Prairies et du Nord, à Calgary. Les représentants de la SEE pourront désormais se consacrer entièrement aux besoins



***Bruce Stanton,** Directeur de district Bureau de district de London*

des exportateurs de leur région, à partir de leur bureau de district, sans avoir à se déplacer comme ils devaient le faire auparavant.

Pourquoi Ottawa, London et Winnipeg?

Pour des raisons fort simples. D'abord, la SEE pourra fournir des services uniformes et efficaces à ses clients actuels et potentiels, ce qui devrait se traduire par un volume d'affaires accru. À Winnipeg, le directeur du bureau de district s'occupera d'une région qui a permis au Manitoba et à la Saskatchewan de réaliser, l'an dernier, des ventes à l'exportation de 4,5 milliards de dollars. Le directeur du bureau de district de London, quant à lui, représentera la SEE auprès des entreprises exportatrices qui se trouvent dans le sud-ouest de l'Ontario, soit environ 18 pour cent du total des entreprises de cette province, ce qui est un pourcentage considérable puisque les ventes à l'exportation de l'Ontario ont atteint 57 milliards de dollars l'an dernier.



***Diane Cousineau,** Directrice de district Bureau de district d'Ottawa*

Le bureau de district d'Ottawa desservira non seulement les 9 pour cent d'exportateurs ontariens qui se trouvent dans l'est de l'Ontario, mais aussi les exportateurs de l'ouest du Québec, vu leur proximité géographique.

«Personne n'ignore le rôle croissant des exportations dans l'économie canadienne, de conclure M. King, et nous savons tous que les PME régionales contribuent de plus en plus à notre commerce extérieur. La création de ces nouveaux bureaux de district permettra à la SEE de mieux se faire connaître auprès de ce type d'entreprises, dans des régions particulièrement prometteuses.»

L'Assurance opération-individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger) couvre le risque attribuable à un défaut de paiement de l'acheteur étranger en raison de certains facteurs commerciaux et politiques.

Risques couverts

- défaut de paiement de l'exportateur — aux termes d'un contrat conditionnel conclu avec le sous-traitant — provoqué par le non-paiement de l'acheteur étranger aux termes du contrat passé avec l'exportateur;
- résiliation du contrat de sous-traitance signé avec l'exportateur canadien causée par :

— un blocage de fonds ou des difficultés de transfert qui empêchent l'exportateur canadien de recevoir le paiement de l'acheteur étranger;
— la résiliation du contrat d'exportation par l'acheteur étranger;
— l'insolvabilité de l'acheteur étranger;
— des événements politiques (par exemple : guerre, révolution ou insurrection); et
— l'annulation ou le non-renouvellement des licences d'importation ou d'exportation.

Protection supplémentaire :

Comme on l'a dit plus haut, la police couvre les sinistres découlant de risques inhérents aux contrats d'exportation conclus entre un exportateur canadien et un acheteur étranger. Cependant, en raison de la nature du contrat conditionnel, le sous-traitant n'est pas protégé en cas de non-exécution de l'exportateur, qui amènerait l'acheteur à suspendre ses paiements.

Les sous-traitants pourront se prémunir contre ce risque grâce à une protection supplémentaire, c'est-à-dire un avenant à la police qui les couvrira en cas de non-paiement attribuable à la non-exécution de l'exportateur.

Il y a une condition préalable à cette protection, à savoir que le contrat de sous-traitance doit comporter l'obligation irrévocable de l'exportateur de régler son sous-traitant, si le non-paiement de l'acheteur étranger est attribuable à la non-exécution de l'exportateur et non à un défaut du sous-traitant. La SEE couvrira alors 90 p. 100 du sinistre subi par celui-ci.

Points saillants de l'assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques au pays)

Même si elles paraissent comporter moins de risques, les modalités de paiement inconditionnelles — celles qui stipulent que le sous-traitant sera payé même si l'exportateur ne l'est pas — exposent cependant les sous-traitants à des risques de crédit au pays, attribuables à l'exportateur.

C'est pourquoi la SEE a créé l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques au pays), qui protège les sous-traitants canadiens contre les risques commerciaux inhérents à leurs contrats conclus au Canada avec des exportateurs.

Risques commerciaux couverts :

La police protège le sous-traitant contre des pertes découlant de :

- l'insolvabilité de l'exportateur;
- le défaut de l'exportateur d'effectuer un versement à la date prévue;
- la résiliation d'un contrat de sous-traitance par l'exportateur pour des raisons indépendantes de la volonté du sous-traitant.

Assurances pour les sous-traitants : points communs

Nos deux nouvelles assurances pour les sous-traitants présentent un certain nombre de points communs :

Coassurance : la SEE couvrira 90 p. 10 des risques assurés et les 10 p. 100 restan seront à la charge du sous-traitant.
Admissibilité : Tout sous-traitant qui fou nit des biens et services à un exportateu canadien peut se prévaloir des police «risques au pays» et «risques à l'étranger pour autant que :

- le sous-traitant ait fourni des biens e services à un exportateur qui a conclu u contrat avec un acheteur étranger;
- les critères d'admissibilité habituels de l SEE — par exemple le niveau de teneu canadienne et la solvabilité de l'exporta teur et (ou) de l'acheteur étranger — aien été respectés;
- l'exportateur ait souscrit une assurance crédit à l'exportation appropriée de l SEE; et
- s'il a besoin de la protection supplémen taire aux termes de la police risques à l'é tranger, la SEE soit convaincue que l'expo tateur possède les capacités financières e techniques pour mener l'opération à bien

Pour obtenir de plus amples renseigne ments sur ces deux nouvelles assurance pour les sous-traitants, veuillez consulte les «Noms et adresses utiles aux exporta teurs» en page 14. Vous y trouverez l numéro de votre succursale régionale de l SEE.

La CCC facturera désormais ses services

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a établi un barème d'honoraires de service qui entrera en vigueur le 1er juin. La CCC est une société de la Couronne qui agit comme mandataire principal dans certaines ventes à l'exportation canadiennes conclues avec des gouvernements étrangers et des organismes internationaux. Elle joue surtout un rôle d'intermédiaire dans les opérations d'exportation où sa participation est jugée avantageuse ou nécessaire par les fournisseurs canadiens et les acheteurs étrangers. Pour l'année 1985-1986, on estime que la CCC aura facilité plus de 900 millions de dollars d'exportations canadiennes, qu'il s'agisse de produits de défense ou de ventes commerciales habituelles.

Son objectif étant de devenir financièrement autonome en 1990, la CCC vient d'annoncer qu'elle percevrait des honoraires de 2,5 p. 100 sur les sommes versées aux exportateurs canadiens pour des opérations intergouvernementales. Pour ne pas surcharger les exportateurs, ces honoraires seront progressivement institués au cours des deux prochaines années; des honoraires de 1 p. 100 seront d'abord perçus sur les contrats d'exportation décrochés par l biais de soumissions, d'appels d'offres o de devis soumis à la CCC après le 19 ma 1986. Le 31 mars 1987, les honoraire passeront à 1,75 p. 100 et à compter du 1 avril 1988, la CCC percevra le plein tarif d 2,5 p. 100.

La CCC ne percevra pas d'honoraire pour les ventes canadiennes qu'elle facilit avec les Nations-Unies et ses organisme de même que pour les contrats et modifica tions évalués à moins de 50 000 dollars, condition que ces opérations intéressent d petites entreprises qui réalisent des vente annuelles inférieures à 5 millions et comp tent moins de 100 employés. Les maison de commerce sont également exemptée d'honoraires.

Pour obtenir de plus amples renseigne ments sur ces nouveaux honoraires d service ou sur la Corporation commercial canadienne, veuillez communiquer ave la :

Corporation commerciale canadienne
112, rue Kent
Ottawa (Ontario)
K1A 1E9
(613) 996-0034

Nouvelle assurance pour les sous-traitants canadiens

La SEE vous offre deux nouvelles polices d'assurance — l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques au pays) et l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger) — qui couvrent 90 p. 100 de certains risques commerciaux et politiques, au Canada ou à l'étranger, dans le cadre d'un contrat de sous-traitance conclu avec un exportateur canadien de premier plan pour autant, bien entendu, que le sinistre ne soit pas attribuable à une cause qui aurait pu être évitée par le sous-traitant.

Risques couverts au Canada et à l'étranger

Les sous-traitants interviennent nécessairement dans les grandes opérations à l'exportation. Il est rare qu'un exportateur canadien qui doit fournir des biens et services aux termes d'un contrat puisse satisfaire à toutes les exigences contractuelles que lui impose son acheteur étranger. C'est pourquoi on retrouve souvent de nombreux sous-traitants dans une opération d'exportation.

Mais un sous-traitant doit s'attendre à certains risques. Tout d'abord, il peut arriver que l'acheteur étranger ne règle pas l'exportateur pour toutes sortes de raisons politiques et commerciales. Si votre contrat conditionnel de sous-traitance stipule que l'exportateur ne vous paiera que s'il est lui-même payé, vous subirez un sinistre. Ensuite, si l'exportateur ne règle pas votre entreprise, malgré votre contrat inconditionnel qui stipule que vous serez payé dès que vous vous acquittez de vos obligations contractuelles, là encore, vous subirez un sinistre. La SEE vous offre maintenant une assurance dans ces deux cas.

Points saillants de l'assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger)

Conformément aux modalités conditionnelles de paiement, l'exportateur ne règlera le sous-traitant canadien que s'il est payé par l'acheteur étranger. Le sous-traitant se trouve donc exposé aux mêmes risques à l'étranger que l'exportateur et peut subir un sinistre, même s'il a scrupuleusement rempli ses obligations contractuelles envers son client canadien.

suite en page 4

Les sous-traitants, un maillon important de la chaîne de l'exportation

On a souvent reproché à la SEE, au fil des ans, de ne s'intéresser qu'aux mégaprojets de plusieurs millions de dollars. Et les critiques persistent, malgré la preuve du contraire, puisque 78 p. 100 des entreprises qui, en 1985, se sont prévalues des services d'appui à l'exportation de la SEE étaient des PME. Les raisons en sont assez faciles à comprendre, car les grands projets d'exportation font les manchettes de la presse financière et ne manquent pas d'attirer l'attention du grand public.

Un exportateur, une multitude de sous-traitants

Mais on oublie bien souvent que lorsqu'un exportateur attitré décroche un contrat, il fait souvent appel à une multitude de petites entreprises canadiennes. Ainsi, l'an dernier, plus de 1 100 entreprises ont bénéficié de contrats de sous-traitance pour le compte d'exportateurs canadiens appuyés par la SEE, pour un total de 770 millions de dollars.

Le projet d'usine de pâtes et papiers de 24,5 millions de dollars, dans le sud de l'État de Sabah, en Malaisie, est un exemple classique de retombées économiques suscitées par un mégaprojet. Un consortium international dirigé par Klockner-Stadler-Hurter (KSH) a décroché ce contrat de haute lutte, en partie grâce au financement à l'exportation de 143,7 millions de dollars consenti par la SEE pour appuyer la partie canadienne du projet. Jusqu'à présent, des sous-contrats d'une valeur globale d'environ 62 millions de dollars ont été adjugés à plus de cent entreprises canadiennes. On estime même que ce contrat aura créé directement quelque 4 000 années-personnes d'emploi au Canada.

Il arrive que des entreprises qui ne sont pas directement reliées à l'opération bénéficient de retombées économiques. Ainsi, même lorsqu'il est terminé, un projet peut susciter une demande de biens et services que des exportateurs canadiens seraient en mesure de satisfaire. Toujours dans le cas du projet KSH, une usine de pâtes et papiers a nécessairement besoin de bois d'oeuvre, et par conséquent de matériel d'exploitation forestière; plusieurs entreprises canadiennes de grande renommée dans ce domaine voudront profiter de l'occasion et la signature d'un contrat aurait des retombées favorables sur l'économie canadienne.

Enfin, KSH a remarqué qu'en familiarisant le personnel d'exploitation étranger l'utilisation du matériel dans des usines de papiers canadiennes, on crée souvent un climat de bonne volonté et de compréhension mutuelle entre l'exportateur canadien et l'acheteur étranger. Ce rapprochement peut donc susciter de nouvelles ventes et demandes de services.

Les risques de la sous-traitance

Malgré les avantages évidents qu'il retirera de sa participation à une vente à l'exportation d'envergure, le sous-traitant d'un exportateur attitré court certains risques. En effet, en tant qu'intermédiaire, le sous-traitant ne maîtrise pas directement la situation; il s'expose donc à des risques tels que le non-paiement de l'acheteur étranger et le non-paiement ou le paiement tardif de l'exportateur canadien, ce qui peut avoir des répercussions sur sa trésorerie.

Pour remédier à la situation et dans le but de protéger les exportateurs qui sont appelés à évoluer dans un milieu international de plus en plus spécialisé, la SEE a créé deux nouvelles assurances pour les sous-traitants canadiens. L'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger) et l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques au pays) constituent les septième et huitième nouveaux programmes lancés par la SEE en un an. Pour en savoir davantage sur ces nouvelles polices, nous vous reportons à l'article complémentaire intitulé «Nouvelles assurances pour les sous-traitants canadiens».

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

Inscrivez-vous au prix d'excellence à l'exportation canadienne

Même si, pour certains, rien ne peut remplacer la satisfaction personnelle, il est toujours fort agréable de voir ses efforts couronnés par la reconnaissance publique. Si, en tant qu'exportateur, vous estimez que votre entreprise s'est distinguée à l'échelle internationale au cours de l'année écoulée, pourquoi ne pas poser votre candidature au Prix d'excellence à l'exportation canadienne?

Pour obtenir des précisions sur les critères d'admissibilité et le formulaire de candidature, il suffit de consulter l'annonce sur cette page. Cette année, la date limite des inscriptions est fixée au 4 juillet.

Qui sait, votre nom viendra peut-être s'ajouter à la liste des 41 entreprises canadiennes dont l'immense succès sur les marchés mondiaux a été reconnu depuis 1983, lorsque ce programme a été lancé, et dont 33 ont bénéficié des services d'assurances ou de financement à l'exportation de la SEE à un moment donné.

Rendez-vous à l'Exposition nationale sur le pétrole, à Calgary

L'Exposition nationale sur le pétrole, deuxième salon international en importance dans le secteur de l'énergie, se tiendra du 10 au 12 juin 1986 à Calgary, qui est le centre de l'industrie pétrolière et gazière du Canada.

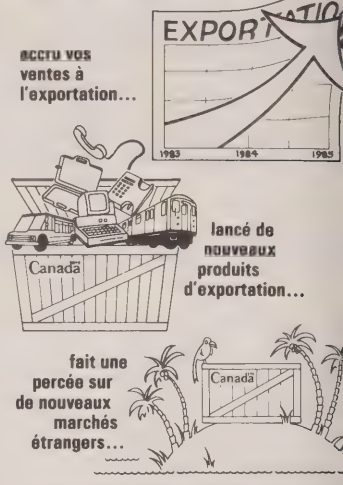
Les délégués commerciaux du monde entier pourront y rencontrer des représentants du gouvernement et des spécialistes du secteur de l'énergie, dans le but de promouvoir la vente et l'achat de biens et services propres à ce secteur.

Cette année, la SEE participera à cet événement au même titre que le ministère des Affaires extérieures, le ministère de l'Expansion industrielle régionale et la Corporation commerciale canadienne. La participation de ces quatre organismes à vocation commerciale vous permettra de rencontrer les personnes en mesure de répondre à toutes vos questions. Au stand des Services aux exportateurs, nos spécialistes du commerce extérieur se feront un plaisir de vous conseiller et de vous renseigner sur toute la gamme des services de soutien dont peuvent se prévaloir les exportateurs canadiens.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de l'Exposition nationale sur le pétrole, n'hésitez pas à communiquer avec Jim Siddon, directeur général de la succursale régionale des Prairies et du Nord, au (403) 294-0928.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Exportateurs, si vous avez...



le Prix d'excellence à l'exportation canadienne, c'est pour vous. Oui, nous croyons qu'une petite, moyenne ou grande entreprise qui exporte avec succès mérite que l'on reconnaisse les efforts qui ont été déployés pour y arriver. Pas vous?

Inscrivez-vous sans tarder

Demandez votre formulaire de candidature.
Date limite des inscriptions: vendredi le 4 juillet 1986.
Pour obtenir votre formulaire de candidature, remplissez le coupon ci-après ou téléphonez sans frais au

1-800-267-8488.

Affaires extérieures Canada / External Affairs Canada

Canada

Remplissez le coupon ou joignez-y votre carte d'affaires et postez le tout à:
Prix d'excellence à l'exportation canadienne, Info Export (TEIC), Ministère des Affaires extérieures, 125, Promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Nom
Titre
Entreprise
Adresse
Ville
Province
Code postal
Tél.

PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE
Une initiative de James Kelleher, Ministre du Commerce extérieur.

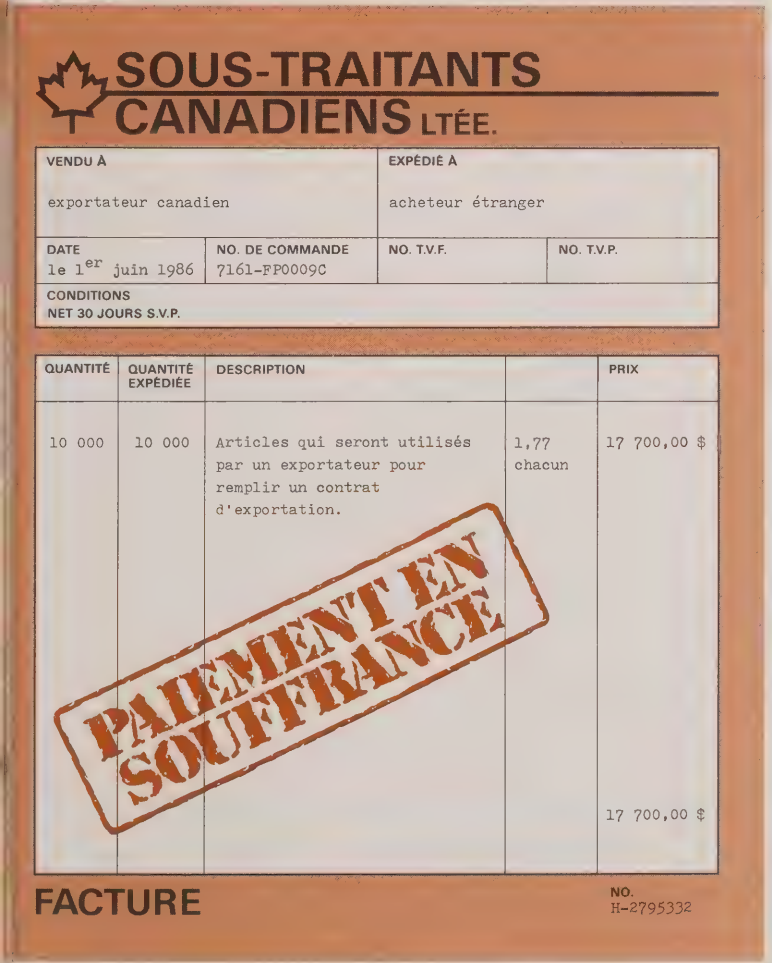
ACTUALITÉS DE LA SEE

ciété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. juin 1986

Nouvelle assurance pour les sous-traitants canadiens

Un contrat exécuté qui n'est pas réglé peut facilement déséquilibrer la trésorerie d'une entreprise, et ce, quels que soient les motifs invoqués. Si vous êtes un sous-traitant et que vous n'êtes pas rémunéré par un exportateur canadien qui traverse une passe difficile et qui ne peut donc honorer ses obligations contractuelles, ou qui n'a pas été payé par l'acheteur étranger, vous risquez de connaître des lendemains difficiles.

Comment éviter pareille situation?... *suite à la page 3*



Dans ce numéro

La SEE ouvre des bureaux de district 5

Le financement de faveur : la position du Canada 7

Dossier export : l'Europe de l'Est 8

Exporter sans rien laisser au hasard (troisième partie) 10

Financement à moyen et à long terme : dans quels pays? 12

Le Conseil d'administration rencontre les exportateurs de l'Ouest 13

CA1
TI 86
-E21

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

August 1986

Export prospects brighten with Canada-China protocol

With a population of one billion and an economic development program in place calling for seven percent annual growth during 1986-1990, commentators are describing China as "the last big market for the industrialized countries". Faced with a general slump in world trade, competition among the industrialized countries to win export sales to China is intense. So intense, in fact, that a number of governments have supported domestic suppliers' export bids by offering "concessional" financing packages to Chinese buyers that feature combinations of below-market interest rates, aid grants or extended repayment terms. For the twelve months ended February 28, 1986, for example, EDC received 60 notifications from various major exporting countries indicating that they provided concessional financing support to their exporters for transactions involving the China market.

Fearing that Canadian exporters could be disadvantaged by this practice if similar help was not available to them, Prime Minister Brian Mulroney announced on May 9 during his visit to Beijing that a $350 million concessional financing protocol would be established between EDC and the People's Republic of China.

continued on page 4

In this issue

Readership survey results	2
New EDC Board of Directors	3
Export success: Controlled Environments Ltd.	5
What is the Consensus?	6
The no surprises transaction; Part IV	7
European Currency Units (ECU) gaining prominence	8
Complete listing of lines of credit	9



UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S1A5

Canada Postes Post Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

Claims paid during second quarter

EDC paid 21 claims totalling $.45 million during the second quarter of 1986. This brings the total number of claims paid during the first half of 1986 to 45, with a total value of $1.9 million. This represents a decrease from the corresponding six-month figures for 1985, which were 83 claims paid for $5.5 million.

Of the 21 claims paid in the second quarter, 14 were attributable to default, 6 to insolvency and one was due to the occurrence of a political risk. The United States was once again the geographic region featuring the most claims paid, with 14. EDC paid two claims each on transactions to the Caribbean and Central America region, Europe, and Africa, while one was paid on a transaction to the Middle East.

Commodities on which claims were paid were granite, pet-related products, books, knitting needles, pickled meats, air conditioning equipment, doors, gas barbecues, fibre-glass grating, women's clothing, maps, greeting cards, computerized irrigation equipment, office furniture, lumber, ceiling panels, vinyl-coated fabrics, and pipe corrugating equipment.

EDC Today passes your test

As the hundreds of you who were contacted during the Spring of this year know, a marketing research firm undertook a survey of readers' views on behalf of *EDC Today.* The purpose was to identify the needs of our readers, and to determine the extent to which the information contained within *EDC Today,* the way it is written, and the manner in which it is presented was meeting these needs. The results are in, and they are quite encouraging.

What you told us

Just as a company's shareholders look first to the bottom line, we looked first at how useful you find the publication: 85 percent of readers found *EDC Today* of use to them (28 percent very/extremely useful, 57 percent useful).

Readers also seemed generally satisfied with the presentation of material in the publication. Ninety-seven percent found *EDC Today* easy or very easy to read; 94 percent of you found the use of technical language in articles to be about right; 86 percent of readers suggested that the amount of detail was also satisfactory; while 93 percent and 88 percent of you had no complaints regarding the bimonthly schedule and size of the publication respectively.

With respect to the actual material contained in the publication, just over one-third of you ranked information on EDC services/activities as most important (35 percent), with 21 percent citing 'Opportunities for export' type of articles, and 17 percent indicating line of credit information as most important. Less than one-third (30 percent) of you felt that the publication should include additional information.

Reader participation? It's up to you

Because we are always on the lookout for new ideas for the publication, participants in the survey were asked a number of questions concerning information, articles and concepts they might like to see added to the regular line-up. Over one-third (39 percent) of you expressed an interest in a reader participation type of column, a concept we would be interested in supporting if a format could be developed which would interest the Canadian exporting community.

We see such a column as an opportunity for exporters to briefly convey their experiences in the export arena. For instance, you might pass along hints on cutting throug export-related red tape, both at home ar abroad; or perhaps there has been certa reference material or a source of gener information that has been of particul value to your firm.

If you are interested in submitting suc an article, or if you have any other ideas to what shape such a column might tak please consult the address of the Editor c this page. In formulating your ideas, kee in mind the following guidelines:

– Submissions should be no longer tha one type-written page.
– Please do not send anything that yc would want returned.
– Decisions concerning articles selecte rest solely with the Editor.
– Please include a return address, in ca we wish to contact you for more inform tion.

In closing, I would like to thank all wh participated in the readership survey. Yc informed us that we're on the right trac and provided insights as to how we mig stay there. The Edit

EDC Today distribution expanded

With the help of a national export database supplied by the Departme of External Affairs, and information fro other sources, *EDC Today* recently tripl the size of its distribution list.

By increasing the distribution of o publication, EDC hopes to reach more cor panies with known export potential, in parts of the country. We also hope to susta the trend towards increased participatic in exporting by smaller Canadian firms.

For many readers — indeed, the majori of readers — the August issue is yo second look at *EDC Today.* We hope yc find it both useful and interesting.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Appointments to the Board of Directors of the Export Development Corporation

The Right Honourable Joe Clark, Secretary of State for External Affairs, recently announced ten appointments to the Board of Directors of the Export Development Corporation (EDC).

Mr. V. Edward Daughney, who served as a Director of EDC from 1979 to 1984, is appointed Chairman of the Board. He is President and Director of First City Trust. Mr. Daughney was born in Fredericton, N.B., and educated at the University of New Brunswick and the University of Western Ontario. From 1973 to 1975 he was Vice-President and Director of Slater Walker of Canada Limited; from 1975 to 1976 he was President and Director of United Trust Company, and from 1980 to 1983 he was President and Director of Oxy Petroleum. He is presently on the Schulich School of Management National Advisory Committee and is a member of the Council of Trustees of the Institute for Research and Public Policy.

Mr. Sylvain Cloutier, formerly President and Chairman of the Board, will remain as President. Born in Trois-Rivieres, Mr. Cloutier was educated at the University of Ottawa, University of Montreal, and Harvard Business School. He was a member of the Public Service Commission from 1965-1967, Deputy Secretary of the Treasury Board from 1967-1970, Deputy Minister of National Revenue for Taxation from 1970-1971, Deputy Minister of National Defence from 1971-1975 and Deputy Minister of Transport, 1975-1979, when he joined the Export Development Corporation. He was appointed Officer of the Order of Canada in 1979.

Ms. Judith Marlane Romanchuk, of Calgary is Vice-President and Director of Dean Witter Reynolds (Canada) Inc. Born in Edmonton and educated at the University of Alberta, Ms. Romanchuk became an investment dealer with Midland Doherty Limited in Calgary in 1970, and in 1975 with Walwyn Stodgell Cochran Murray Limited of Calgary. Since 1982, she has been Vice-President and Director of Dean Witter Reynolds (Canada) Inc. Roughly half of her business clientele are foreign, primarily German. Her work involves advising on Canadian and American investments, seeking venture capital pools for prospective corporate clients, and initiating prospective public underwritings.

Mr. Charles Diamond, of Vancouver, is President of B.C. Turf Ltd. Born in Vancouver, B.C., educated at the University of British Columbia, Mr. Diamond was admitted to the Law Society of British Columbia in 1958. In addition to being President and Director of B.C. Turf and associated companies, he also is President and Director of Vancouver-based C.D. Estates Ltd., Mohawk Handle Canada Limited of Winnipeg, and Bellevue BMW/Subaru in Bellevue, Washington. He is Chairman and Director of American Handle, Inc. of Los Angeles, Regional Financial Corporation of Vancouver, and Regional Trust Company of Vancouver. He is a director of John Labatt Limited.



V. Edward Daughney *Sylvain Cloutier*

Mr. John W. Chomiak, of Edmonton is President of Hemisphere Engineering Inc., one division of which offers consulting services world-wide. Mr. Chomiak is a graduate of the Southern Alberta Institute of Technology and Mount Royal College in Mechanical Engineering. He joined Vinto Engineering Ltd. in 1962 and is now President of Hemisphere Engineering Inc., the new name for Vinto Engineering Ltd. He is a former President of Construction Specifications of Canada, a former President of the Building Owners and Managers Association of Canada, and has served on the Advisory Board for the Federal Business Development Bank.

Mr. Vincent Paul, of Willowdale is Chairman of the Board of Corporate Properties Limited. Mr. Paul is an accountant who is a director of a number of Canadian and U.S. companies and is involved in international business.

Ms. Maureen Joanne Sabia, of Toronto, is a Barrister and Solicitor presently engaged in a major consulting project for a group of private companies. Educated at the University of Toronto and McGill University, Ms. Sabia was Assistant Counsel to the Ontario Law Reform Commission from 1968 to 1974, Director of Research and Policy and Solicitor to the Ontario Municipal Employees Retirement Board (OMERS) in 1974, Solicitor for Canadian Pacific Limited from 1974 to 1980, and General Counsel of Redpath Industries Limited of Toronto from 1980 to 1986. She is a director of Canadian Tire Corporation Limited and is Vice-Chairman of the Board of Directors of Sunnybrook Medical Centre Institute.

Mr. John T. Humphries, of West Vancouver, is partner in Granville West Financial Services. He is a graduate of the University of British Columbia. Mr. Humphries joined Mutual Life of Canada 1967 and remained with it until 1982 when Granville West Financial Services was formed. He is a life and qualifying member of the Million Dollar Round Table. Mr. Humphries has been a Chartered Life Underwriter since 1973, a member of the Board of Directors of the Life Underwriters Association of Canada since 1975, and a member of its Executive Committee since 1980. He was Chairman and Chief Executive Officer of the Association from 1984-1986. He was an alderman in the district of West Vancouver from 1978-1982 and is active in many community organizations.

Mr. Stanley H. Hartt is Deputy Minister of Finance. Born in Montreal, Mr. Hartt was educated at McGill University and upon graduation, was awarded the MacDonald Travelling Scholarship to study law at the University of Paris. He joined the firm of Stikeman, Elliott in 1965, and was made a partner in 1969. In 1985, he was appointed Deputy Minister, Department of Finance. He has acted as conciliator, special mediator, fact finder and arbitrator in interest and rights disputes in a large number of public and private cases.

continued on page 4

Export prospects brighten with Canada-China protoco

continued from page 1

As noted by James Kelleher, the former Minister for International Trade, during his June follow-up visit, EDC will administer the facility for the Government. This means that requests from the Government of China for concessional financing support will be considered on a case-by-case basis to review whether a transaction meets certain commercial, technical and Canadian content criteria and that the economic and development benefits to Canada are considered sufficient before financing is approved by the government.

The actual terms of the protocol are not finalized at this time; however, it is intended that the $350 million to be made available on concessional terms will form part of and, when appropriate, will be blended with the $2 billion currently available on Consensus terms to Canadian exporters under the General Financing Protocol signed between EDC and the Bank of China in 1984.

Canada has steadfastly condemned the practice of using concessional financing, arguing that it distorts commercial competitive relationships by introducing a fifth element — financing — into the commercial decision of selecting a supplier on the basis of product quality, price, delivery and service. From the viewpoint of importing countries, however, securing financing concessions from the more industrialized countries has become one of the most effective ways of stretching limited financial resources to make major development projects affordable.

"The $350 million available on concessional terms will form part of, and when appropriate, will be blended with the $2 billion available on Consensus terms"

This situation creates something of a dilemma for export financing specialists like Tom Macdonald, Manager of EDC's Pacific and North Asia Department. "With this announcement, Canada is signalling to the other countries doing business in China that we are prepared to fight fire with fire if necessary to preserve Canada's competitive ness and to obtain export contracts," Macdonald says. "The concessional financing facility is being put in place to counter the actions of other countries; however, we must not overuse it so that financing then becomes the premier consideration for promoting or evaluating Canadian sales proposals. Ideally, Canadian suppliers operating under normal competitive conditions will win contracts on the basis of the quality and pricing of their goods and services. I would emphasize that Canadian exporters *must* be price-competitive to succeed in this market".

Given China's current emphasis, as outlined in its new Five-Year Plan (1986-1990), on developing its power (hydro and thermal), transportation, telecommunications, forestry and agriculture sectors, there should be ample opportunity for Canadian companies to take advantage of Canada's long-standing expertise in these areas. While Canada's trade with China was dominated by commodity exports for many years, a movement towards manufactur and value-added products has been taki place. In 1985, Canada's export sales China reached an estimated $2.7 billic with growing sales of manufactured p ducts accounting for approximately percent of that total while also making for declining grain and potash sales.

One example of the change taking pla is the sale by Babcock and Wilc Industries Ltd. of Cambridge, Ontario, four 350 MW coal-fired boiler islands thermal power stations to Huaneng Int national Power Development Corporatic The sale involved financing support of to $123.9 million provided by EDC unc the 1984 General Financing Protocol a is expected to generate some 5,000 persc years of employment in Canada. Oth recent transactions concluded betwe Canadian exporters and Chinese buy reflect the breadth of Canadian experti oil equipment, mobile radio-telepho systems, dairy cows, construction servic electro-power equipment and agricult including livestock management service

As one seasoned exporter observ recently: You don't sell to the Chinese they buy. And increasingly they are mc interested in negotiating purchases t directly serve their development objectiv involve an element of technology transf and work to the mutual benefit of bc parties. While this attitude on the part the Chinese has frustrated some exporte it should work to the advantage of Cai dian companies because of the geograp similarities between the two countries a because our expertise is well matched China's current need to build up its ind trial infrastructure. It is interesting to n for example that the oil-producing tec nology developed for the Alberta oil sar is perfectly suited for similar operations the Chinese province of Heilongjia where freezing winters have minimized effectiveness of standard equipment signed more for the sands of Saudi Ara or the tropics of Venezuela.

The increasing potential and inter among Canadian exporters for do business in China has not only be reflected in actual sales, but also in volume of inquiries received by EL During the last 12 months, EDC receiv 62 enquiries from various exporters garding potential business opportuni totalling $2.6 billion. So far, 15 of th enquiries totalling approximately $1.2 lion have evolved into prospective sa that could involve EDC's services.

Board... continued from page 3

He has lectured at the Labor College of Canada, Sir George Williams University, and McGill University. He was Chairman of the Private Sector Advisory Committee of the National Economic Conference in Ottawa in 1985.

Mr. Jean Olier Caron, of Montreal, is a partner in the law firm of McDougall, Caron, Latulippe, Bey, Graham, Weinstein and Campeau. Mr. Caron received a law degree from McGill University, Montreal in 1970 and has been a member of the Quebec Bar since 1971. He began his career with the Department of External Affairs in 1971, and has held positions with the Legal Advisory Divisions and the Permanent Mission of Canada to the European Office of the United Nations in Geneva. Since 1975 Mr. Caron has practised his profession in the private sector. In 1981 he joined the law firm McDougall, Caron, Latulippe, Bey, Graham, Weinstein, and Campeau in Montreal. He is a member of the Montreal District Chamber of Commerce and of the French Chamber of Commerce in Canada.

Even Conviron can't control the export environment

There's a Canadian company that has made its name internationally by being able to control the elements — heat, light, and humidity. For twenty years, Controlled Environments Ltd., of Winnipeg, Manitoba, has been a leader in the design, manufacture and export of specialty growth chambers, incubators and germinators for research facilities worldwide. As Kurt Haze, Vice-President of Finance with the company puts it, "we can create an artificial universe that is not dependent on mother nature, but rather upon the scientist who selects a certain program".

Conviron — as Controlled Environments Ltd. is commonly called — may be able to control the elements, but they can't control the export environment. That's why they insure their export sales with EDC. And for a firm that relies on exports for up to 85 percent of annual sales, export insurance translates directly into peace of mind.

"Not in every household"

Conviron's entire product line is founded on essentially a single concept: each unit has the ability to subject a plant cell, a strain of wheat, or a product to a precise and controlled set of environmental conditions. These conditions may be programmed to remain constant over time, or they may be programmed to simulate — and repeat — the changes in light intensity, heat and humidity that take place during a twenty-four hour period in, say, Bombay, India. The implications for research, then, are endless.

The reason that Conviron began looking towards export markets two years after it was formed in 1964 is no different than for virtually thousands of other exporting firms in Canada: insufficient demand at home. "Obviously the philosophy behind plant growth chambers is not that 'there must be one in every household'", notes Mr. Haze. "Canada was really a small market for our product. In order to build and survive, we had to go into exports."

But success at exporting requires real commitment. Before he speaks of the benefits derived from exports, Kurt Haze will tell you that Conviron "didn't conquer the market in one fell swoop", that it required a sometimes "tedious development of markets, region by region", and that "the exporter has to be very serious and dedicated to serving an offshore clientele". He'll suggest that the last thing he'd want to see is a firm leaning towards exports because they have some spare capacity, a 'let's just sell overseas until the market expands in North America' attitude. "I don't think that would be a very good approach. You have to be committed to exports. You have to provide all of the services expected and required to keep the customer satisfied with the products one sells."

They know the formula

Conviron stands behind that statement. As proof of their commitment to exports, four of the one hundred employees at the head office in Winnipeg work in their export marketing division. Their work has paid off over the years, considering that Conviron has sold into more than 70 countries.

As proof of the dependability of their products, Kurt Haze can point to the fact that Conviron's first generation of products are still operational, some of them fifteen to twenty years after they were first sold. In fact, as Conviron develops its second-generation units, an equal amount of time is being spent developing retro-fit products, to satisfy customers who want their existing growth chambers upgraded.

And as proof of after-sales service, one need look no further than the call-collect Service Line, the promise to send a Conviron technician to the buyer's site if occasional maintenance cannot be carried out locally, and the widely distributed user publication "Convironews", which includes information on maintenance, inexpensive retro-fit lines, and new products.

Done their homework

There is another important ingredient in Conviron's formula for success: they've made it their business to learn about, and take advantage of a wide variety of support services available to Canadian exporters. Kurt Haze praises Canada's trade commissioners at embassies around the world: "They, along with our local business agents, are the key to any given region. The trade commissioner's expertise and desire to serve Canadian companies makes it possible for us to find out basically what the market potential is. They then assist us in establishing a local agent, who becomes essential in transforming this potential into actual sales."

He sees EDC as having "a vital and important role to play in supporting Canadian exporters...because there are a lot of conditions that are beyond the control of small companies like ourselves that do need assistance." Commenting on the unknown variables that can threaten an export transaction, Mr. Haze confirms that export insurance "makes us feel easier, and it certainly makes our bank feel easier, to know that if there are situations beyond our control, we are insured".

To punctuate just how thorough Conviron is in seeking out export opportunities, consider the international organizations currently using their products in research projects. "We have had dealings with the Food and Agriculture Organization and UNESCO. We have supplied equipment to World Bank and Asian Development Bank funded projects. We have been involved with various international organizations."

Controlled Environments Ltd. has come a long way since those days in 1964 when its three founders would scour the market for an order, return to the shop, and build the unit themselves. There are now 100 employees and two divisions — Conviron Products Company and Conviron Systems Company, — under the Controlled Environments Ltd. umbrella.

Research, development and effort have been crucial to the success and growth of Controlled Environments Ltd. But so too has been their ability to harness other vital ingredients — the trade commissioner service, EDC assistance, other federal and provincial export programmes, and international development opportunities — that, together, have ensured 20 years of success in international markets.





The Consensus - everybody talks about it but what is it?

The Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, to give it its proper name, is an agreement among members of the Organization for Economic Co-Operation and Development, that sets the ground rules for officially-supported export financing by its participants.

A number of parameters are covered including minimum interest rates, maximum repayment terms, cash payment requirements, grace periods, payment of interest, extent of local cost support, and consultation procedures for concessional financing proposals.

Special guidelines have been agreed upon for a number of industrial sectors, including aircraft, nuclear power plants, ground satellite communications stations, and ships.

The Consensus divides the world's borrowing countries into three categories, based on their wealth. Every six months, the OECD releases the Consensus Matrix, which establishes the minimum interest rates that participants agree to extend on loans of specified repayment terms. As the chart below (Consensus Matrix for the period July 15, 1986 to January 14, 1987) indicates, the richer the country, the higher the minimum interest rate.

The Consensus also provides that a participant can lend below the minimum interest rate if his financing package contains a grant element of at least 25 percent.

Since the Consensus is a gentlemen's agreement, not a treaty, participants are not bound by its terms. The partipants have agreed on procedures through which a participant notifies the other participants if he is "derogating from" (not abiding by) the Consensus on a given transaction, which gives them an opportunity to respond.



Under the Consensus, special rates have been agreed upon for a number of currencies in cases where the market rates for the currencies fall below Consensus minimums. These currencies usually include, among others, the Japanese yen, the Swiss franc and the Deutsche mark. These rates are called commercial interest reference rates, or CIRRs, and are generally set with relation to five-year government bond yields of the relevant currencies.

A major improvement in the Consensus is a system through which the minimum interest rates are adjusted twice a year according to the movement of a basket of leading currencies. Previously, conferences had to be held each time there was a need for adjustment, and endless negotiations would take place.

Despite its shortcomings, the Consensus remains the major force for stability in officially-supported export lending, and it is continuously being adjusted and improved.

Classification of Country	Number of Years in Maximum Repayment Term		
	2 to 5	Over 5 to 8.5	Over 8.5 to 10
I Relatively Rich	9.55%	9.80%	N/A
II Intermediate	8.25%	8.75%	N/A
III Relatively Poor	7.40%	7.40%	7.40%

New lines of credit

Banca Serfin, S.N.C., and EDC have established a US$ 10 million line of credit to support Canadian export sales to **Mexico**. The telecommunications, forestry, chemistry, transportation, mining, and agricultural sectors hold particular promise for Canadian firms.

Canadian companies pursuing trade opportunities in the Western Europe market can receive support from a Cdn$ 10 million supplier credit protocol recently signed with the largest bank in **Norway** in terms of assets, the Den Norske Creditbank. The protocol provides a formal framework under which EDC will purchase promissory notes received by Canadian exporters in payment for sales of goods and services to Norwegian buyers. The notes will be guaranteed by Den Norske Creditbank. Under the facility, Canadian sales can be financed in Canadian dollars or the equivalent in U.S. dollars, Swiss francs, Deutsche marks or pounds sterling, or a combination of them. Sales opportunities for Canadian exporters exist in the following areas: aircraft; telecommunication equipment; mining/drilling equipment; pulp & paper equipment; and civil engineering services and related equipment.

Banque Algérienne de Développement and EDC have recently renewed a Cdn$ 366.9 million line of credit that will assist Canadian exporters competing for sales of capital goods and services in **Algeria**. This facility could be put to use in the following priority sectors for Algeria: agriculture, water supply, engineering services, construction, energy, communications, transportation, education and housing.

Canadian firms exporting to **Israel** can benefit from three US$ 10 million lines of credit recently renewed with Bank Hapoalim B.M., Bank Leumi Le-Israel B.M. and United Mizrahi Bank Ltd. The extension of these facilities will enhance the competitive position of Canadian exporters to Israel in the high technology field. Sales opportunities for Canadian firms exist in the power, communications, manufacturing equipment, mining and agricultural equipment sectors.

For additional information on these and all other EDC lines of credit, consult the "Complete listing of lines of credit" beginning on page 9.

The "no surprises" export financing transaction

The previous three installments in our four-part voyage through the export financing process covered a lot of ground, and they did so in a fairly detailed fashion. It became apparent in compiling the series, that such detail was necessary; it underlined the fact that, while the export financing process is not difficult, the exporter does need to know the required procedures and to follow them closely if the loan is to proceed smoothly. The detail also reinforced the major theme of each article: keep the lines of communication open between yourself as exporter and EDC from the earliest opportunity.

After all, as the title of the series suggests, the goal in all cases is a surprise-free transaction. Because as any company executive will tell you, there is almost no such thing as a pleasant surprise in the business world.

This final article in our series deals with payment, or to use the official term, 'disbursement'. "This" says Contracts Officer Glenn Mitchell, "is obviously what it's all about. The export marketing, the compiling of financial and technical information, and the commercial and loan negotiations are over. The exporter can now set about doing what he knows best: completing the job contracted for, and getting paid."

Although the export loan has been made to the foreign borrower or buyer, as discussed in Part III, the Canadian exporter is paid by EDC, on their behalf. And because of the Disbursement Procedures Agreement already in place, the disbursement process essentially becomes a 'fill in the blanks' exercise from the point of view of the exporter. Confirms Mr. Mitchell, "before the exporter even begins to undertake the tasks it has contracted to do, the documentary requirements, the physical milestones it must reach, the method and the timing of payment have already been mapped out. As long as the procedures are followed, the exporter will receive payment when due."

Part IV: Disbursement of funds by EDC

• Your export contract with the foreign buyer would have clearly indicated when your firm would be free to begin the work contracted for. This could be either before or after the signing of the Disbursement Procedures Agreement and the Loan Agreement.

• Upon signing of these two documents, an exporter should move quickly to clear the last remaining hurdle before being paid. Certain conditions, called pre-disbursement conditions, outlined previously in your Disbursement Procedures Agreement must be satisfied before payment — whether in a lump sum or in installments — can be made by EDC. An exporter's pre-disbursement conditions generally include:

- Providing EDC with specimen signatures for those persons within your firm who have authority to sign the documentation;

- Proof that the downpayment required of the foreign buyer has been received. It is common business practice for a company to receive a downpayment for the work it is to undertake. Because EDC finances up to 85 percent of an export deal, the amount of the exporter's downpayment is generally drawn from the 15 percent of the contract amount not financed by EDC.

- Submitting your up-to-date Canadian Content Report to EDC's Industrial Analysis Division for approval. This should not pose a problem since you would have contacted an Industrial Officer earlier to ensure that Canadian content in your transaction was optimized.

• Exporters should be aware that certain other conditions must be met by the borrower prior to the payment process. You can be assured that EDC moves as quickly as possible to ensure that all such obligations are met by the borrower in a timely manner.

• It is not at all unusual to negotiate progress payments, or installments, into your export contract with the buyer. Progress payments by EDC are based upon what are called physical milestones. For instance, you might be paid ten percent of the contract amount when ten percent of your work has been completed. Remember that you needn't wait until, say, ten percent of the concrete has been poured to reach you milestone; if completing the engineering drawings constitutes ten percent of the job, you will have reached the milestone.

• Before a progress payment can be made, EDC requires an authorized Progress Certificate, indicating that a physical milestone has been reached. By 'authorized', EDC means that the signature must match one of the specimen signatures you had filed earlier, as one of the pre-disbursement conditions.

• In requesting payment by EDC, the exporter must provide the documentation called for in the Disbursement Procedures Agreement. This may include:

– An invoice for the goods/services provided;

– If goods are involved, proof of export, such as a photocopy of the Clean On-Board Bill of Lading or a photocopy of the Air Waybill;

– Again, if goods are involved, a packing list, used to compare the invoice against the proof-of-shipment document.

• EDC requires approximately fifteen days to process all the documentation relating to a disbursement.

• An exporter is entitled to no more than one payment per month per transaction, although the periods between disbursements may be lengthier if called for under the export contract. The processing period begins when all the required documentation has been received by EDC. You do not have to wait until the first of the month to submit the documentation. So if you would like to time an EDC disbursement to a certain date during the month, be sure to submit the documentation at least fifteen days beforehand.

• As a final note, in many export transactions, the final ten percent of the contract amount may be withheld until you have satisfied certain conditions negotiated into your export contract. The conditions for the payment of such 'hold backs' will have been clearly stated in your Disbursement Procedures Agreement, and can include: receipt by EDC from the buyer of an Acceptance Certificate or a Performance Certificate.

Upon receipt of the final disbursement from EDC, you officially join the thousands of Canadian firms participating in the multi-billion dollar activity of exporting. But there is a difference between your firm and many others: you have not sold on credit. Because you've had your deal financed by EDC, the entire amount of your contract is already 'in the bank', and it is now up to EDC to collect on the loan.

In concluding our "No surprises" series, *EDC Today* hopes that it has been of some value to existing and potential exporters. If it has raised your interest in exporting, or raised any questions concerning EDC, please contact the EDC Regional or District office nearest you (see "Contact list for exporters", page 14, for telephone numbers and addresses).

The European Currency Unit; a new tool in export financing

"You won't find any of these folded up in your wallet or rattling around in your pockets, but there is no doubt about the legitimacy of the European Currency Unit in global financial circles" says John Usborne, a Treasury Officer in EDC's Treasury Department.

The European Currency Unit — commonly known as the ECU (pronounced either as the word 'eck-cue', or by each letter) — was created in 1979 by the European Communities (EC). It was designed to act as the centrepiece of the European Monetary System (EMS), which was itself designed to create monetary stability on that continent.

After a quiet start, during which it was used mainly as a unit of account among EC Central Banks, the ECU now finds itself among the top five Euro-currencies. "This is due in large part to the increasing use of the ECU in private money and capital markets worldwide" notes Mr. Usborne. "In fact, the ECU is no stranger to EDC either. It has become a valuable option not only as a currency used in export financing, but also as a means for EDC to fund export loans."

A basket of currencies

The European Currency Unit is defined as a basket containing a *fixed amount* of currency from all but the two newest members (Spain and Portugal) of the European Communities. (The 'Fixed amounts' column in the chart below indicates the exact amounts of each currency making up one ECU.)

The amount of each currency in the basket was determined by such factors as the relative strength of each economy in the European Communities, as well as each country's share of inter-EC trade. (The '% Weights' column in the chart below indicates the relative weights of each currency composing one ECU.)

Although the composition of an ECU comes under prescribed review every five years, changes in its composition are possible through the unanimous vote of Council of Ministers of the European Communities. However, in order to maintain stability and confidence in the ECU, such changes would only occur under certain clearly defined conditions, and according to strict procedures. It is at the next prescribed review in September 1989 that the level of participation of the Spanish peseta and Portuguese escudo in the ECU will be decided.

Unlike the fixed amount, the *value* of each currency in the basket is not fixed. They can change daily, according to the strength of the individual currencies in the foreign exchange markets. As a currency composite, the value of the ECU itself would also change, just as the value of any currency fluctuates according to market conditions. (The '$US Equivalent' column illustrates the value of each currency in one ECU as at July 7, 1986. On that date, one ECU was equal to slightly more than 98 cents, U.S. Based upon the prevailing exchange rate of Cdn $1.38, one ECU was equal to Cdn. $1.35319.)

The ECU is essentially a weighted average of the exchange rates of its component currencies. Therefore, as a currency becomes stronger, its weight in the ECU becomes stronger, even though the actual amount remains fixed. The same is true when a currency depreciates; its value, or weight, diminishes.

"This explains one of the major attractions of the ECU: the composite of currencies creates a certain amount of stability", stresses John Usborne. "Because the exchange rate — and therefore the value — of the ECU generally goes through smaller changes than any one of its components, it is seen as an attractive alternative to any or all of its component currencies. In short, it is seen to reduce foreign exchange risk."

EDC and the ECU

The use that EDC has made of the European Currency Unit in 1986 underlines its growing international prominence. On the export financing side, EDC has concluded three transactions using the ECU.

The first ECU loan came in March of this year, with an ECU 14.6 million (one ECU was then equal to Cdn $1.3308) to the Republic of Gabon. In May, two other transactions, both to the Republic of Tunisia, were financed in ECU. What distinguished these latter deals, valued at ECU .51 million and ECU 2.68 million respectively, was that both were allocations under a long-standing line of credit between EDC and Tunisia. In November of 1985, when the 1982 line of credit with

continued on page 9

The European Currency Unit (ECU)
(All figures as at July 7, 1986)

Currency	Fixed Amounts	$US Exch.Rate	Recip. Exch.Rate	$US Equiv. in ECU 1.0	% Weights in ECU 1.0
German Mark	0.719	2.1880	.4570	.3286	33.50%
French Franc	1.310	7.0100	.14265	.1869	19.10%
British Pound	0.0878	153.20	153.20	.1345	13.70%
Neth. Guilder	0.256	2.4650	.4057	.1039	10.60%
Italian Lira	140.00	15.02	.000666	.09324	9.50%
Bel./Lux. Franc	3.85	44.62	.0224	.08624	8.80%
Danish Krone	0.219	.1227	.1227	.02687	2.70%
Greek Dracma	1.15	.0072	.0072	.00828	.84%
Irish Punt	0.00871	138.20	138.20	.01204	1.20%
	= ECU 1.0			= $US .98057 = $Cdn 1.35319	

Notes:
– Currency: Individual currencies comprising the ECU.
– Fixed Amounts: Fixed amount of each currency making up ECU 1.0.
– $US Exchange Rate: Value of each currency against the $US. (ie. 2.188 German marks to the US dollar.)
– Reciprocal Exchange Rate: Value of US dollar against each currency. (ie. Almost 46 cents US to the German mark.)
– $US Equivalent: Equivalent of each currency in ECU 1.0 in $US terms. (The sum of these amounts equals the total value of ECU 1.0. So on July 7, 1986, ECU 1.0 was equal to just over 98 cents US.)
– % Weights: Percentage of each currency comprising ECU 1.0.

: Republic of Tunisia was renewed, four ditional currencies (Yen, Swiss francs, eutsche marks, and ECU) were offered options.

Says Jean Cardyn, a Senior Export nancing Officer in EDC's Africa and iddle East Division: "In these three cases was important to have the ECU option, ice the foreign buyer/borrower clearly w an advantage in repaying the loan in at currency." Francophone African coun-es are becoming increasingly interested borrowing in ECU because it allows em to borrow in a European currency hich, because it is a basket of currencies, less subject to fluctuations. "The bottom line here,"continues Mr. Cardyn, "is that by having the flexibility to lend in ECU, EDC was able to satisfy the borrower, and thereby make the Canadian package more attractive to the buyer."

But export financing is not the only area where EDC has made use of the European Currency Unit. In May, EDC's Treasury Department made its first public bond offering denominated in ECU. That means that the principal of, and interest on the ECU 100 million bond issue will be payable to the investors in ECU. Net proceeds on the offering will be used by EDC to fund its export loan commitments and other corporate business.

As to the matter of how payment can be made with a currency that has neither notes nor coins, it's quite simple. If you have ECUs in an account, payment can be made in ECUs, by transferring funds or writing a cheque. If you don't have an ECU account, then you simply buy the required amount with another currency.

The ECU is not — some say not yet — a hard currency. But this has not stopped it from establishing itself as a currency in every other sense. Indeed, credit cards and traveller's cheques are now available in ECU denominations. Suffice it to say that, in international financial circles, the ECU is a reality.

Complete listing of lines of credit

INTRY & IROWER AND/OR IRANTOR	1) FUNDS AVAILABLE 2) CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS[1]	EXPORTER CONTACT AT EDC	BUYER CONTACT WITH BORROWER	BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE	SPECIAL CONSIDERATIONS
ERIA nque Algérienne Développement	1) Can. $324,392,369 2) March 29/87 3) 10 years	D. Delahousse Area Manager North & West Africa	S. Alilat Directeur des Financements extérieurs Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		General purpose.
LGARIA garian Foreign de Bank	1) US$ 11,175,000 2) Dec. 31/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Area Manager Eastern Europe	Tsatcho Filkov Deputy Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2, Sofiiska Komuna Str. Sofia, Bulgaria Telex: 22031		General purpose.
MEROON ted Republic of neroon nistry of Economy Plan	1) US$ 18,907,510 2) Nov. 26/85* 3) 5 or 10 years	D. Delahousse Area Manager North & West Africa	François X. Eloundou Directeur de la cooperation Ministère du plan et de l'aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St. Ottawa, Ontario K1P 5H4	General purpose, may be used in parallel with a $50 million CIDA line of credit. *Under negotiations to renew.
LE nco del ado de le	1) US$ 5 million 2) Jan. 24/88 3) 3 to 5 years	D. Leonard Area Manager West South America	Raul Contreras Banco del Estado de Chile Av. Libertador Bernado O'Higgins IIII Santiago 21, Chile		General purpose.
LE poracion cional del re de Chile	1) US$ 10 million 2) Mar. 21/88 3) 7 years	D. Leonard Area Manager West South America	Aldo Diaz Ramirez Corporacion Nacional del Cobre de Chile Huerfanos 1270 Santiago, Chile		General purpose.
LOMBIA nco Royal ombiano	1) US$ 3 million 2) Oct. 15/87 3) 3 to 7 years	Denise Leonard Area Manager West South America	Bruce Arthur President Banco Royal Colombiano Carrera 8^{0}A No. 14-35 Pia 3^{0} Apartado Aereo 3438 Bogota, Colombiano Telex: 42050 RYBA Co.		General purpose.
BA nco Nacional Cuba	1) Can. $6,667,000 2) Apr. 30/88 3) 3,5,7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Sr. José M. Sanchez Director Banco Nacional de Cuba International Division Havana, Cuba Tel.: 61-9881 Telex: 5111 24 BANCUBA		Suitable for small and medium-sized export contracts
ECHOSLOVAKIA skoslovenska chodni Banka, A.S.	1) US$ 19,559,250 2) Feb. 28/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Area Manager Eastern Europe	Jan Sliva Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Telex: 122489		General purpose.

DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/86 3) 2, 3, or 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Kurt Estrup Madsen Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark		Supplier Credit Protocol agreement.
FINLAND Kansallis-Osake- Pankki	1) US$ 10 million 2) Aug. 28/87 3) Up to 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Knut Lindstrom Area Manager International Banking Division Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finland Telex: 124412 KOPI SF		Supplier Credit Protocol agreement.
FRANCE Crédit Lyonnais	1) US$ 5,074,000 2) Dec. 31/86 3) Up to 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires Internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France	Serge Mâsse Vice-président et Directeur Région de l'Est Crédit Lyonnais Canada 2000 Mansfield Montréal, Québec H3A 3A6 Tel.: (514) 288-4848 Telex: (451) 128600	Supplier Credit Protocol agreement.
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G.	1) Can.$ 20,879,200 2) Dec. 1/86 3) 5 or 8 years	A.J. Coles Area Manager Eastern Europe	Gottfried Oehme Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411		General purpose.
HUNGARY Magyar Nemzeti Bank	1) US$ 10 million 2) Aug. 1/87 3) Up to 7 years	A.J. Coles Area Manager Eastern Europe	Andras Simor Senior Manager North American Dept. Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKOH		General purpose.
INDIA The President of India	1) Can.$ 123 million 2) Dec. 18/90 3) Up to 10 years	S. Healy Area Manager South Asia	Sudhahkar Rao Deputy Director Department of Economic Affairs Ministry of Finance Government of India Central Secretariat/ North Block New Delhi 110 001 India		Line of Credit Protocol Agreement. Implementing line of credit documentation is expected to be finalized in third quarter of 1986.
ISRAEL Bank Hapoalim B.M.	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/87 3) 3, 5, or 7 years	K.M. Hamp Area Manager Middle East & East Africa	Dr. Ephraim Toaff Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 61000 Israel	D. Zegen, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. Suite 2575, 1 First Canadian Place P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 Tel.: (416) 362-1441	Suitable for small and medium-sized transactions.
ISRAEL Bank Leumi le-Israel	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	K.M. Hamp Area Manager Middle East & East Africa	Liliane Granierer International Division Bank Leumi le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. 24-32, P.O. Box 2 Tel Aviv, Israel	Mordechay Gefen Chief Representative Office Bank Leumi le-Israel B.M. Suite 348 24-321 Westmount Square Montreal, Quebec H3Z 2P9	Suitable for small and medium-sized transactions.
ISRAEL United Mizrahi Bank Ltd.	1) US$ 9,841,688 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	K.M. Hamp Area Manager Middle East & East Africa	Ephraim Eisenmann Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel	Shmuel Messenberg Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Suite 2840, South Tower Toronto, Ontario M5J 2J4	Suitable for small and medium-sized transactions.
ITALY Banca Nazionale Del Lavoro	1) US$ 10 million 2) Dec. 31/86 3) 2, 3 or 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Dr. Giorgio Cao Pinna Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italy Telex: 680549 BNLFIN 1	Aldo G. Costa General Manager Banca Nagunale Del Lavoro 1 First Canadian Place Suite 6965 P.O. Box 340 Toronto, Ontario M5X 1E1 Tel: (416) 365-7777 Telex: 06218880	Supplier Credit Protocol agreement.

MALAYSIA Government of Malaysia	1) Can.$ 23,988,921 2) Nov. 8/86 3) 3, 5, 8 or 10 years	S. Healy Area Manager South Asia	Encik Yahya Yaacob Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066 Telex: MA8430242	Buyer Credit Protocol agreement; funds are available for parallel financing with CIDA.
MALAYSIA Malayan Banking Berhad	1) US$ 10 million 2) Feb. 17/88 3) 2 to 7 years	S. Healy Area Manager South Asia	Mohd Khalil Abdul Rahim Manager International Banking Division Malayan Banking Berhad 72 Jalan Bendar 5000 Kuala Lumpur Tel.: 230-7522 Telex: 30137 MBBNET MA	Supplier Credit Protocol agreement.
MEXICO Banco International, S.N.C.	1) US$ 10 million 2) Feb. 15/88 3) 3,5,7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Jose Kaufer B. Vice President Correspondent Banking, U.S. and Canada Banco International, S.N.C. Paseo de la Reforma No. 156, 2nd Floor 06600 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 535-7705	Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Mexicano Somex, S.N.C.	1) US$ 10 million 2) Feb. 15/88 3) 3,5,7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Enrique A. Peralta R. Sub-Director Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C. Paseo de la Reforma No. 211, 12th floor 06500 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 546-2510	Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Multibanco Comermex S.N.C.	1) US$ 10 million 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Richard A. Holden Director Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif. Plaza Comermex Blvd. Avila Camacho No. 1 Piso 17 Mexico 11000, D.F. Mexico Tel.: (905) 540-4805	Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Nacional Financiera S.N.C.	1) US$ 20 million 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Lic. Arturo Ortiz Hidalgo Subdirector de Operacionces Internacionales Subdireccion de Operaciones Internationales Venustiano Carranza No. 32, 4th floor Mexico 06008, D.F. Mexico Tel.: (905) 512-1729 ext. 200 or 518-0060 ext. 196 Telex: 1772809 NAFIME	Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Petroleos Mexicanos	1) US$ 10 million 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Lic. Roberto Keoseyan Arakelian Jefe Depto. de Negociaciones Coordinacion ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329 Torre, Piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 250-2611 Ext.: 2-3013	Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Comision Federal de Electricidad	1) US$ 6,839,116 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Ing. Roberto Fabre Gerad Subgerente de Creditos y Planeacion Financiera Gerente General de Finanzas Comision Federal de Electricidad Rodano No. 14-7 Piso 06598 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 553-7133 (ext. 2443)	Suitable for small and medium-sized export credits.

MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.	1) US$ 15 million 2) Nov. 15/87 3) 2, 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Lic. Sergio E. Contreras P. Manager, International Affairs Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Camino de Santa Teresa No. 1679 Jardines del Pedregal 01900 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 568-2122		Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Nacional de Mexico, S.N.C.	1) US$ 10 million 2) Feb. 1/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Alfredo Soto Senior Vice President International Business Division Banco Nacional de Mexico, S.N.C. Madero No. 17-2 Piso 06089 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 518-2187 ext. 145		Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banca Serfin SNC	1) US$ 10 million 2) March 15/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	W.J. James Area Manager Mexico & Central America	Lic. Jaime Chavez Llerenas Vice President Correspondent Banking International Division Banca Serfin S.N.C. 16 de Septiembre No. 38 3rd Floor 06069 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 510-0043		Suitable for small and medium-sized export credits.
NORWAY Den Norske Creditbank	1) Can.$ 10 million 2) Apr. 18/88 3) Up to 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Jens U. Holst Manager, International Finance Department Den Norske Creditbank P.O. Box 1171 Sentrum Oslo, Norway		Supplier Credit Protocol agreement.
OMAN Various buyers	1) US$ 5 million 2) May 29/87 3) 3, 5 or 7 years	K.M. Hamp Area Manager Middle East & East Africa	Sadiq Dar General Manager National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi Sultanate of Oman Telex: 3281 NBO ON		Supplier Credit Protocol agreement.
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China	1) US$ 1,884,233,750 2) Oct. 1/88 3) Up to 10 years	T. Macdonald Area Manager Pacific & North Asia	Qian Zhenlin Acting General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN		General Financing Protocol allows EDC to make direct loans to the Bank of China and/or purchase promissory notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by the Bank of China.
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico	1) US$ 4,702,500 2) Dec. 31/86 3) 2, 3, 5, or 7 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Joao Esteves-da Silva Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbon Portugal Tel.: 361321 Telex: 16559		Supplier Credit Protocol agreement.
ROMANIA Romanian Bank for Foreign Trade	1) Can.$ 10 million 2) Feb. 28/87 3) Up to 8 years	A.J. Coles Area Manager Eastern Europe	Dan Pascariu International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235		General purpose.
SAUDI ARABIA Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) US$ 10 million 2) July 31/85* 3) 3 or 5 years	K.M. Hamp Area Manager Middle East & East Africa	J.L. Mulcahy International Merchant Banking Division General Management Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. V'Omenin St.-147 Pharaon Building Sector No. 14-E7 Al Sharafeya-District 3 P.O. Box 1 Jeddah, Saudi Arabia	J.C. Herman Vice-President Banque Indosuez 1001 De Maisonneuve Blvd. West Suite 600 Montreal, Quebec H3A 3C8	Suitable for small and medium-sized transactions. Note: this will become a Supplier Credit Protocol. (Still awaiting publicity.) *Under negotiations to renew.

INGAPORE ank of Montreal sia Limited	1) US$ 10 million or equivalent in DM, SF or Yen 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Area Manager South Asia or T. Macdonald Area Manager Pacific & North Asia	E.J. Ansley Vice-President and Manager Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	Pierre Lambert Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410	Multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand.
INGAPORE oyal Bank of anada (Asia) imited	1) US$ 10 million or equivalent in DM, SF or Yen 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Area Manager South Asia or T. Macdonald Area Manager Pacific & North Asia	S.W. Tham Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil St. Singapore Telex: RS26935	Michael J. Green Manager — International Trade and Private Banking The Royal Bank of Canada The Royal Bank Centre Suite 801 90 Sparks Street Ottawa, Ontario K1P 5T6 Tel.: (613) 564-2011	Multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand.
INGAPORE anadian Imperial Bank f Commerce Asia) Ltd.	1) US$ 10 million or equivalent in DM, SF or Yen 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Area Manager South Asia or T. Macdonald Area Manager Pacific & North Asia	Peter P. Tulloch Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Suite 901 The Octagon 105 Cecil St. Singapore Telex: RS24005	D. McLennan Assistant Manager Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 980-3548	Multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand.
INGAPORE oronto Dominion South East Asia) imited	1) US$ 10 million or equivalent in DM, SF or Yen 2) Feb. 12/88 3) 3, 5, 7, or 8.5 years	S. Healy Area Manager South Asia or T. Macdonald Area Manager Pacific & North Asia	C. Carlson Manager Corporate Accounts Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	P. Gallant Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 982-8864	Multi-country line of credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan, and Thailand.
WEDEN Skandinaviska nskilda Banken	1) US$ 10 million 2) March 1/86 3) 3 or 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Jan Ewetz, Area Manager Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40 Stockholm Sweden Telex: 11000 ESSEBH S		General purpose, single country line of credit.
WEDEN Svenska Handelsbanken	1) US$ 10 million 2) May 18/86 3) 3 or 5 years	J. Balint Area Manager Western Europe	Ingvar Lindell Manager Svenska Handelsbanken S-103 28 Stockholm Sweden Telex: 11090 HANDST S Attn: Foreign Credits Dept./UKR6777		General purpose, single country line of credit.
HAILAND Bangkok Bank Limited	1) US$ 10 million 2) Aug. 31/86 3) 3, 5, or 7 years	S. Healy Area Manager South Asia	Charoen Chinalai Senior Vice-President International Banking Division I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road P.O. Box 95, BMC Bangkok 10000 Thailand Telex: TH82670 or TH82638 Cable: BANKOKBANK Tel.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 U.S.A. Tel.: (212) 422-8200 Telex: 666297; 421813; 129255	General purpose, suitable for small and medium-sized transactions.
HAILAND Siam Commercial Bank Ltd.	1) Can.$ 12 million 2) Feb. 18/89 3) Up to 7 years	S. Healy Area Manager South Asia	Jada Wattan Siritham Senior Vice President Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thailand 10,400 Tel.: 251-7560 Telex: 82876 Siamcom TH		General purpose, to be used in parallel with a CIDA Can.$ 5 million financing facility.
UNISIA Republic of Tunisia	1) US$ 56,290,344 2) May 10/87 3) Up to 10 years	D. Delahousse Area Manager North & West Africa	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		General purpose; may be used in parallel with a CIDA $20-million line of credit. Multi-currency options: Yens, SF, DM, ECU.

A Supplier Credit Protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

A Buyer Credit Protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution that agrees to guarantee a loan agreement between EDC and a foreign borrower. Attached to the document would be the form of the loan agreement, which would be entered into by EDC and the foreign borrower and the form of the guarantee, which would be required from the financial institution, for each loan to be approved by EDC on a case-by-case basis.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
SARA HEALY
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA & YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager, Client Services Department

CALGARY
PRAIRIE AND NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON
General Manager

RICHARD McCORKINDALE
District Manager, Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex: 07-57624
Facsimile: (204) 949-2187

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager, Manitoba & Saskatchewan

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

MARVIN HOUGH
Manager, Business Development Department

ROBERT LETOVSKY
Assistant Manager, Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

DIANE COUSINEAU
District Manager, Eastern Ontario & Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business Development Department

PIERRE D'AVIGNON
Assistant Manager, Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
197 York Street
Suite 900
London, Ontario
N6A 1B2
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

BRUCE STANTON
District Manager, South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151 rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500 | Câble : EXCREDCORP | Télex : 053-4136 | Télécopieur : (613) 237-2690

SYLVAIN CLOUTIER
Président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, Premier vice-président — BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
SARA HEALY
Directrice

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE McLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, Premier vice-président — ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télex : 04-54223
Télécopieur : (604) 688-3710

RALPH RICHARDSON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

JIM SIDDON
Directeur général
RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district
(Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 949-2187

RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
ROBERT LETOVSKY
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP

DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et Ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
PIERRE D'AVIGNON
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
197, rue York
London (Ontario)
N6A 1B2
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483

BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, Directeur général — DAVE FITZPATRICK, Directeur

SINGAPOUR Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd.	1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 5 oct. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Peter P. Tulloch Directeur général Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Pièce 901 The Octagon 105, rue Cecil Singapour Télex: RS24005	D. McLennan Directeur adjoint Service du Financement à l'exportation Banque de commerce canadienne Impériale 3e étage Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél.: (416) 980-3548	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Royal Bank of Canada (Asia) Limited	1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 5 oct. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	S.W. Tham Administrateur délégué Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg., 140, rue Cecil Singapour Télex: RS26935	Michael J. Green Directeur Commerce extérieur et Gestion privée Banque Royale du Canada Centre de la Banque Royale du Canada Pièce 801 90, rue Sparks Ottawa (Ontario) K1P 5T6 Tél.: (613) 564-2011	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
SINGAPOUR Toronto Dominion (South East Asia) Limited	1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 12 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	C. Carlson Directeur Comptes des sociétés Toronto Dominion (South East Asia) Limited 65, rue Chulia 2403 OCBC Centre Singapour Télex: RS20086	P. Gallant Directeur général adjoint Groupe des Affaires internationales Banque Toronto Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél.: (416) 982-8864	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
SUÈDE Skandinaviska Enskilda Banken	1) 10 000 000 $ US 2) 1er mars 1986 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jan Ewetz Directeur régional Skandinaviska Enskilda Banken S-106 40, Stockholm, Suède Télex: 11000 ESSEBH S		Portée générale. Ligne de crédit valable pour un seul pays.
SUÈDE Svenska Handelsbanken	1) 10 000 000 $ US 2) 18 mai 1986 3) 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Ingvar Lindell Directeur Svenska Handelsbanken S-103 28, Stockholm, Suède Télex: 11090 HANDST S À l'attention de: Services des crédits à l'étranger, Dept./UKR6777		Portée générale. Ligne de crédit valable pour un seul pays.
TCHÉCOSLOVAQUIE Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.	1) 19 559 250 $ US 2) 28 févr. 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Jan Sliva Directeur Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Tchécoslovaquie Télex: 122489		Portée générale.
THAÏLANDE Bangkok Bank Limited	1) 10 000 000 $ US 2) 31 août 1986 3) 3, 5 ou 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Charoen Chinalai Premier vice-président Division internationale I Bangkok Bank Limited 333 Silom Road C.P. 95, BMC Bangkok 10000 Thaïlande Télex: TH82670 ou TH82638 Câble: BANKOKBANK Tél.: 234-3333	Bangkok Bank Limited New York Branch 40 Wall Street New York, New York 10005 États-Unis Tél.: (212) 422-8200 Télex: 666297; 421813; 129255	Portée générale; pour les petites et moyennes opérations.
THAÏLANDE Siam Commercial Bank Ltd.	1) 12 000 000 $ CAN 2) 18 févr. 1989 3) jusqu'à 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Jada Wattan Siritham Premier vice-président Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thaïlande 10,400 Tél.: 251-7560 Télex: 82876 Siamcom TH		Portée générale; sera utilisée en parallèle avec un mécanisme de financement de 5 millions de dollars canadiens de l'ACDI.
TUNISIE République de Tunisie	1) 56 290 344 $ US 2) 10 mai 1987 3) jusqu'à 10 ans	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	Noureddine Ghannouchi Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie		Portée générale, peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 20 millions de dollars de l'ACDI.

Un protocole de crédit fournisseur (PCP) est un document émis et autorisé par un établissement financier à l'étranger, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à un exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'établissement financier ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au document et l'établissement financier les approuverait.

Un protocole de crédit acheteur (PCA) est un document émis et accepté par un établissement financier à l'étranger, qui consent à garantir une convention de prêt conclue entre la SEE et un emprunteur étranger. Pour chaque prêt approuvé par la SEE, la convention de prêt qui serait conclue entre la SEE et l'emprunteur étranger et la garantie, qui serait exigée de l'établissement financier, seraient jointes au document.

MEXIQUE Multibanco Comermex S.N.C.	1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 87 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Richard A. Holden Directeur Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif. Plaza Comermex Blvd. Avila Camacho No. 1 Piso 17 11000, México 10, D.F. Mexique Tél.: (905) 540-4805		Convient aux petits et moyens contrats à l'exportation.
MEXIQUE Nacional Financiera S.N.C.	1) 20 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Arturo Ortiz Hidalgo Directeur adjoint des opérations internationales Sous-direction des opérations internationales Venustiano Carranza 32, Quatrième étage 06008 México D.F. Mexique Tél.: (905) 512-5600		Convient aux petits et moyens contrats à l'exportation.
MEXIQUE Petróleos Mexicanos	1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Roberto Keoseyan Arakelian Jefe Depto. de Negociaciones Coordinación ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329 Torre, Piso 31 11300 México, D.F. Mexique Tél.: (905) 250-2611 Poste: 2-3013		Convient aux petits et moyens contrats à l'exportation.
NORVÈGE Den Norske Creditbank	1) 10 000 000 $ CAN 2) 18 avr. 1988 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jens U. Holst Directeur Affaires internationales Den Norske Creditbank C.P. 1171 Sentrum Oslo, Norvège		Protocole de crédit fournisseur.
OMAN Plusieurs acheteurs	1) 5 000 000 $ US 2) 29 mai 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	K.M. Hamp Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Sadiq Dar Directeur général National Bank of Oman C.P. 3751 Ruwi Sultanat d'Oman Télex: 3281NBO ON		Protocole de crédit fournisseur.
PORTUGAL Banco Português do Atlântico	1) 4 702 500 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Joao Esteves da Silva Directeur principal Division internationale Banco Português do Atlântico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbonne Portugal Tél.: 361321 Télex: 16559		Protocole de crédit fournisseur.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G	1) 20 879 200 $ CAN. 2) 1er déc. 1986 3) 5 ou 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Gottfried Oehme Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex: 114411		Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Banque de Chine	1) 1 884 233 750 $ US 2) 1er oct. 1988 3) jusqu'à 10 ans	T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	Qian Zhenlin Directeur général Second Credit Dept. Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin, République populaire de Chine Télex: 22254 BCHO CN		Ce protocole de financement général permet à la SEE d'accorder des prêts directement à la Banque de Chine, ou d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de Chine.
ROUMANIE Banque roumaine de commerce extérieur	1) 10 000 000 $ CAN 2) 28 févr. 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Dan Pascariu Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Télex: 011235		Portée générale.
SINGAPOUR Bank of Montreal Asia Limited	1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 5 oct. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud ou T. Macdonald Directeur Pacifique et Asie du Nord	E.J. Ansley Vice-président et directeur Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapour Télex: RS20670	Pierre Lambert Représentant principal Division du Financement extérieur Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél.: (416) 867-6410	Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taïwan et Thaïlande.

MALAISIE Gouvernement de la Malaisie	1) 23 988 921 $ CAN 2) 8 nov. 1986 3) 3, 5, 8 ou 10 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Encik Yahya Yaacob Secrétaire adjoint Division des Finances Ministère des Finances Block 9 Complexe de bureaux gouvernementaux Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél.: 946-066 Télex: MA8430242	Protocole de crédit acheteur; fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
MALAISIE Malayan Banking Berhad	1) 10 000 000 $ US 2) 17 févr. 1988 3) 2 à 7 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Mohd Khalil Abdul Rahim Directeur Division des Affaires internationales Malayan Banking Berhad 72 Jalan Bendar 5000 Kuala Lumpur Tél.: 230-7522 Télex: 30137 MBBNET MA	Protocole de crédit fournisseur.
MEXIQUE Banco Internacional S.N.C.	1) 10 000 000 $ US 2) 15 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Jose Kaufer B. Vice-président Affaires correspondantes États-Unis et Canada Banco Internacional S.N.C. Paseo de la Reforma No. 156, 2° Piso 06600 México, D.F., Mexique Tél.: (905) 535-7705	Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Mexicano Somex, S.N.C.	1) 10 000 000 $ US 2) 15 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Enrique A. Peralta R. Sub-Director Financiamiento Internacional y bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex S.N.C. Paseo de la Reforma No. 211, Piso 12 06500 México, D.F. Mexique Tél.: (905) 546-2510	Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.	1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 2, 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Sergio E. Contreras P. Directeur des opérations internationales Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. Camino de Santa Teresa n° 1679 Jardines del Pedregal 01900 México D.F. Mexique Tél.: (905) 568-2122	Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Nacional de México, S.N.C.	1) 10 000 000 $ US 2) 1er févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Alfredo Soto Premier vice-président Division des Affaires internationales Banco Nacional de México, S.N.C. Madero No. 17-2° Piso 06089 México, D.F. Mexique Tél.: (905) 518-2187 poste 145	Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banca Serfin, S.N.C.	1) 10 000 000 $ US 2) 15 mars 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Lic. Jaime Chavez Llerenas Vice-président Division des Affaires correspondantes internationales Banca Serfin, S.N.C. 16 de Septiembre No. 38 Piso 3 06069 México, D.F. Mexique Tél.: (905) 510-0043	Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Comisión Federal de Electricidad S.N.C.	1) 6 839 116 $ CAN. 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Ing. Roberto Fabre Gerard Subgerente de Créditos y Planeación Financiera Gerencia General de Finanzas Comisión Federal de Electricidad S.N.C. Ródano No. 14-7 Piso 06598 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 553-7133, poste 2443	Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.

CUBA Banco Nacional de Cuba	1) 6 667 000 $ CAN 2) 30 avr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	W.J. James Directeur Mexique et Amérique centrale	Sr. José M. Sanchez Directeur Banco Nacional de Cuba Division internationale La Havane, Cuba Tél.: 61-9881 Télex: 5111 24 BANCUBA		Convient aux petits et moyens contrats d'exportation.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Kurt Estrup Madsen Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Danemark		Protocole de crédit fournisseur.
FINLANDE Kansallis-Osake-Pankki	1) 10 000 000 $ US 2) 28 août 1987 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Knut Lindstrom Directeur régional Division des opérations internationales Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finlande Télex: 124412 KOPI SF		Protocole de crédit fournisseur.
FRANCE Crédit Lyonnais	1) 5 074 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) jusqu'à 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Jean-Yves Durance Directeur Département du Commerce extérieur, Crédit Lyonnais Affaires internationales 19, boulevard des Italiens 75009 Paris, France	Serge Mâsse Vice-président et directeur Région de l'Est Crédit Lyonnais Canada 2000, rue Mansfield Montréal (Québec) H3A 3A6 Tél.: (514) 288-4848 Télex: (451) 128600	Protocole de crédit fournisseur.
HONGRIE Magyar Nemzeti Bank	1) 10 000 000 $ US 2) 1er août 1987 3) jusqu'à 7 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Andras Simor Directeur principal Service de l'Amérique du Nord Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter H-1850 Budapest, Hongrie Télex: 226321 BANKO H		Portée générale.
INDE Le président de l'Inde	1) 123 000 000 $ CAN 2) 18 déc. 1990 3) jusqu'à 10 ans	S. Healy Directrice Asie du Sud	Sudhahkar Rao Directeur adjoint Service des Affaires économiques Ministère des Finances Gouvernement de l'Inde Secrétariat central/ Bloc Nord New Delhi 110 001 Inde		Protocole de ligne de crédit. La documentation relative à la ligne de crédit devrait être terminée au troisième trimestre de 1986.
ISRAËL Banque Hapoalim B.M.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	K.M. Hamp Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Toaff Directeur, service du Commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv 61000 Israël	D. Zegen Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Pièce 2575, C.P. 35, Toronto (Ontario) M5X 1A9	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL Banque Leumi Le-Israel B.M.	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	K.M. Hamp Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Liliane Granierer Division internationale Banque Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi St. 24-32, C.P. 2 Tel-Aviv, Israël	Mordechay Gefen, Bureau du représentant en chef Banque Leumi Le-Israel B.M. 24-321, Westmount Square Pièce 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 Tel.: (514) 483-4660	Pour les petites et moyennes opérations.
ISRAËL United Mizrahi Bank Ltd.	1) 9 841 688 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	K.M. Hamp Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	Ephraim Eisenmann Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39, rue Lilienblum C.P. 309 Tel-Aviv, Israël	Samuel Messenberg Représentant au Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Pièce 2840, Tour Sud Toronto (Ontario) M5J 2J4	Pour les petites et moyennes opérations.
ITALIE Banca Nazionale Del Lavoro	1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3 ou 5 ans	J. Balint Directeur Europe occidentale	Giorgio Cao Pinna Directeur adjoint Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00187 Rome, Italie Télex: 680549 BNLFIN 1	Aldo G. Costa Directeur général Banca Nagunale Del Lavoro 1, First Canadian Place Pièce 6965 C.P. 340 Toronto (Ontario) M5X 1E1 Tél.: (416) 365-7777 Télex: 06218880	Protocole de crédit fournisseur.

1982 entre la SEE et la Tunisie. En novembre 1985, au moment du renouvellement de la ligne de crédit, quatre nouvelles devises (yen, francs suisses, deutsche mark et écus) y ont été ajoutées.

Comme l'explique Jean Cardyn, agent principal du Financement à l'exportation de la division de l'Afrique et du Moyen-Orient de la SEE: «Dans ces trois cas, il était important d'offrir la possibilité de financement en écus, puisque l'acheteur/emprunteur étranger trouvait avantageux de rembourser son prêt dans cette devise.» Les pays d'Afrique francophone montrent un intérêt croissant pour les emprunts libellés en écus, car ils peuvent emprunter dans une monnaie européenne moins soumise aux fluctuations, puisqu'il s'agit d'une unité panier. «Ce qui comptait, c'est qu'en ayant la possibilité de prêter en écus, la SEE était en mesure de satisfaire l'emprunteur et de rendre le montage canadien plus attrayant pour l'acheteur», de conclure M. Cardyn.

Mais le financement à l'exportation n'est pas le seul domaine pour lequel la SEE a eu recours à l'unité monétaire européenne. En mai, le service de la Trésorerie a réalisé sa première émission publique d'obligations libellées en écus. Autrement dit, le principal et les intérêts de ces 100 millions d'écus seront payables aux investisseurs en écus. La SEE utilisera le produit net de cette émission pour financer ses engagements de prêts à l'exportation et d'autres opérations.

Comment effectuer des paiements avec une monnaie qui n'est matérialisée par aucune espèce sonnante ou trébuchante? Rien de plus simple. Si vous avez un compte en écus, le paiement peut s'effectuer par chèque ou virement de fonds. Si vous ne possédez pas de tel compte, il vous suffit d'acheter le montant requis en payant avec une autre devise.

L'écu n'est pas, certains disent pas encore, une devise forte, ce qui ne l'a pas empêché de s'imposer comme devise sur tous les autres plans. En effet, il existe maintenant des chèques de voyage et des cartes de crédit en écus. Qu'il suffise de dire que, dans les cercles financiers internationaux, l'écu est une réalité.

Liste complète des lignes de crédit

PAYS ET EMPRUNTEUR OU GARANT	1) FONDS DISPONIBLES 2) DATE LIMITE 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT[1]	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE	CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD	REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement	1) 324 392 369 $ CAN 2) 29 mars 1987 3) 10 ans	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	S. Alilat Directeur des financements extérieurs Immeuble «Joly» 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie		Portée générale.
ARABIE SAOUDITE Al Bank Al Saudi Al Fransi	1) 10 000 000 $ US 2) 31 juillet 1985* 3) 3 ou 5 ans	K.M. Hamp Directeur Moyen-Orient et Afrique de l'Est	J.L. Mulcahy Division du Commerce extérieur Direction générale Al Bank Al Saudi Al Fransi 16 Om Al M. V'Omenin St.-147 Immeuble Pharaon Sector N°. 14-E7 Al Sharafeya — District 3 C.P. 1 Djedda, Arabie saoudite	J.C. Herman Vice-président Banque Indosuez 1001, boul. de Maisonneuve ouest pièce 600 Montréal (Québec) H3A 3C8	Pour les petites et moyennes opérations. Deviendra un protocole de crédit fournisseur. (Publicité à venir.) *Renouvellement en voie d'être négocié.
BULGARIE Banque bulgare de commerce extérieur	1) 11 175 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) jusqu'à 8 ans	A.J. Coles Directeur Europe orientale	Tsatcho Filkov Directeur adjoint Banque bulgare de commerce extérieur 2, Sofiiska Komuna Str. Sofia, Bulgarie Télex: 22031		Portée générale.
CAMEROUN République-Unie du Cameroun Ministère de l'Économie et du Plan	1) 18 907 510 $ US 2) 26 nov. 1985* 3) 5 ou 10 ans	D. Delahousse Directeur Afrique du Nord et de l'Ouest	François X. Eloundou Directeur de la coopération Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	André Bekoume Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater Ottawa (Ontario) K1P 5H4	Portée générale, peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 50 millions de dollars de l'ACDI. *Renouvellement en voie d'être négocié.
CHILI Banco del Estado de Chile	1) 5 000 000 $ US 2) 24 janv. 1988 3) 3 à 5 ans	D. Leonard Directrice Amérique du Sud (Ouest)	Raul Contreras Directeur, Commerce extérieur Banco del Estado de Chile Av. L.B. O'Higgins 1111 Santiago 21, Chili		Portée générale.
CHILI Corporación Nacional del Cobre de Chile	1) 10 000 000 $ US 2) 21 mars 1988 3) 7 ans	D. Leonard Directrice Amérique du Sud (Ouest)	Aldo Diaz Ramirez Corporación Nacional del Cobre de Chile Huérfanos 1270 Santiago, Chili		Portée générale.
COLOMBIE Banco Royal Colombiano	1) 3 000 000 $ US 2) 15 oct. 1987 3) 3 à 7 ans	D. Leonard Directrice Amérique du Sud (Ouest)	Bruce Arthur Président Banco Royal Colombiano Carrera 8° A No. 14-35 3° Piso Apartado Aéreo 3438 Bogota, Colombie Télex: 42050 RYBA Co.		Portée générale.

L'unité monétaire européenne : un nouvel instrument pour le financement à l'exportation

« Vous n'en trouverez ni dans votre portefeuille, ni dans le fond de votre poche, et pourtant, la légitimité de l'unité monétaire européenne (ECU) ne fait aucun doute dans les milieux financiers», déclare John Usborne, agent de la Trésorerie de la SEE.

L'unité monétaire européenne, connue sous le nom d'écu, a été créée en 1979 par la Communauté européenne. L'écu devait constituer le pivot du système monétaire européen (SME), lui-même instauré pour établir une stabilité monétaire en Europe.

À l'origine, simple unité de compte utilisée par les banques centrales de la Communauté européenne, l'écu compte maintenant parmi les cinq grandes eurodevises. «Ce phénomène est largement dû à l'utilisation accrue de l'écu sur les marchés privés monétaires et financiers du monde entier», remarque M. Usborne. «De fait, l'écu n'est pas inconnu de la SEE. Il est devenu un instrument valable, qui nous permet de financer non seulement les opérations mais aussi les prêts à l'exportation.»

Panier de monnaies

L'unité monétaire européenne est un panier qui comprend des *quantités fixes* de monnaies de tous les membres de la Communauté européenne, à l'exception des deux plus récents, l'Espagne et le Portugal. (La colonne «quantités fixes» du tableau que nous vous donnons plus loin indique les montants exacts de chacune des monnaies qui composent un écu.)

La quantité de chaque monnaie dans le panier a été établie notamment en fonction de l'importance relative de l'économie de chaque pays, ainsi que de son poids dans les échanges au sein de la Communauté européenne. (La colonne «coefficients pondérateurs» du tableau indique les poids relatifs de chacune des devises qui composent un écu.)

Bien que la révision de la composition de l'écu soit prévue systématiquement tous les cinq ans, le Conseil des ministres de la Communauté européenne peut modifier celle-ci par vote unanime. Cependant, afin de maintenir la stabilité de l'écu et de garder la confiance des investisseurs, de tels changements ne pourraient intervenir que dans certaines conditions clairement définies et selon une marche à suivre très précise. À la prochaine réunion, prévue pour septembre 1989, les autorités décideront du niveau de participation de la peseta espagnole et de l'escudo portuguais.

Contrairement à la quantité, la *valeur* de chaque monnaie dans le panier n'est pas fixée. Elle peut varier chaque jour, en fonction de la solidité de chaque devise sur les marchés des changes. Comme l'écu est une unité panier, sa valeur changerait également en fonction des conditions du marché, à l'instar de n'importe quelle devise. (La colonne «contre-valeur en $ US» indique la valeur de chacune des devises qui composent un écu au 7 juillet 1986. À cette date, l'écu valait un peu plus de 0,98 $ US. Au taux de change habituel de 1,38 $ CAN, un écu valait 1,35319 $ CAN.)

L'écu est essentiellement une moyen pondérée des taux de change des monna qui le composent. Par conséquent, lorsqu'u devise s'apprécie, son poids dans le pan augmente, bien que sa quantité réelle re fixe. De la même façon, lorsqu'une dev se déprécie, sa valeur ou son poi diminue.

«C'est ce qui fait l'un des principa avantages de l'écu: comme il s'agit d'u unité panier, il jouit d'une certaine sta lité», souligne M. Usborne. «Comme taux de change, et par conséquent valeur, de l'écu subit des variations gé ralement moins prononcées que celles ses composantes, il peut avantageuseme les remplacer. En bref, on estime q atténue les risques de change.»

LA SEE et l'écu

Le recours de la SEE à l'unité monéta européenne en 1986 souligne son imp tance internationale croissante. La SE déjà financé trois opérations d'exportati en écus.

La première, en mars, consistait en prêt de 14,6 millions d'écus (un écu val alors 1,3308 $ CAN) consenti à la Ré blique gabonaise. En mai, deux aut opérations conclues avec la Républiq tunisienne ont été financées en écus. Sig lons que ces deux opérations, évalu respectivement à 0,51 million et à 2, millions d'écus, étaient des affectation même une ligne de crédit établie dep

L'unité monétaire européenne (écu)
(Chiffres au 7 juillet 1986)

Devises	Quantités fixes	Cours/ $ US	Cours réciproques	Contre-valeurs en $ US dans 1 écu	Coefficients pondérateurs dans 1 écu
Deutsche mark	0,719	2,1880	0,4570	0,3286	33,50 %
Franc français	1,310	7,0100	0,14265	0,1869	19,10 %
Livre sterling	0,0878	153,20	153,20	0,1345	13,70 %
Florin néerlandais	0,256	2,4650	0,4057	0,1039	10,60 %
Lire italienne	140,00	15,02	0,000666	0,09324	9,50 %
Franc bel./lux.	3,85	44,62	0,0224	0,08624	8,80 %
Couronne danoise	0,219	0,1227	0,1227	0,02687	2,70 %
Drachme grecque	1,15	0,0072	0,0072	0,00828	0,84 %
Livre irlandaise	0,00871	138,20	138,20	0,01204	1,20 %
	=1 écu			= 0,98057 $ US = 1,35319 $ Can	

Notes:
- Devises: devises qui composent l'écu
- Quantités fixes: quantité fixe de chacune des monna qui composent un écu
- Cours/$ US: valeur de chaque devise par rapport dollar américain (par exemple 2,188 deutsche m pour un dollar américain)
- Cours réciproques: valeur du dollar américain rapport à chaque devise (par exemple 0,46 $ US p un deutsche mark.)
- Contre-valeurs en $ US: contre-valeur en doll américains de chacune des devises composant un é Le 7 juillet 1986, un écu valait un peu plus de 0,9 US
- Coefficients pondérateurs: pourcentage de chac des monnaies composant un écu

Exporter sans rien laisser au hasard

Dans les trois premiers volets de notre série d'articles sur le financement à exportation, nous vous avons fourni une foule de renseignements plutôt détaillés. En rédigeant ces articles, la nécessité de fournir ces détails s'est imposée; nous soulignions ainsi que, même si le financement de l'exportation n'est pas un processus compliqué, l'exportateur doit tout de même connaître la marche à suivre et la respecter à la lettre, pour que les formalités reliées au prêt se déroulent sans heurts. Les détails sont venus renforcer le thème principal de chaque article: l'exportateur doit communiquer avec la SEE à la première occasion.

Après tout, le but, pour reprendre le titre de la série, est toujours d'exporter sans rien laisser au hasard; car, comme n'importe quel chef d'entreprise vous le dira, il n'y a pratiquement jamais d'heureux hasards dans le monde des affaires.

Notre dernier article traite du paiement, ou, pour employer le terme officiel, du «versement». C'est, comme le précise Glenn Mitchell, administrateur de contrats, le but ultime vers lequel tend l'exportateur. La commercialisation à l'exportation, la compilation de renseignements financiers et techniques, ainsi que les négociations commerciales et relatives au prêt sont maintenant terminées. L'exportateur entre maintenant dans sa spécialité: exécuter le contrat et recevoir le paiement.»

Bien que le prêt à l'exportation ait été consenti à l'emprunteur ou à l'acheteur étranger, comme on l'a vu dans la partie III, la SEE paie l'exportateur canadien en leur nom. Comme le contrat relatif aux modalités de versement est déjà établi, l'exportateur n'a plus qu'à en respecter les conditions. M. Mitchell confirme qu'«avant même que l'exportateur commence à exécuter le contrat, les exigences documentaires, les étapes à respecter, la méthode et le calendrier des paiements ont déjà été déterminés. Du moment qu'il s'en tient à la marche à suivre, l'exportateur sera payé à la date prévue.»

Partie IV: la SEE verse les fonds

Votre contrat d'exportation avec l'acheteur étranger indique clairement la date à laquelle votre entreprise peut commencer à exécuter les travaux. Cette date peut être antérieure ou postérieure à la signature du contrat relatif aux modalités de versement de la convention de prêt.

Dès la signature de ces deux documents, vous devez sans tarder régler les dernières formalités avant d'être payé. Certaines conditions, appelées conditions préalables au versement, déjà précisées dans le contrat relatif aux modalités de versement, doivent être remplies avant que la SEE effectue le paiement, qu'il s'agisse d'un montant global ou de versements échelonnés. Voici les conditions préalables que vous, l'exportateur, devez généralement respecter:

- remettre à la SEE un spécimen de la signature des personnes de votre entreprise habilitées à signer les documents que vous demande la SEE;
- produire une pièce justificative de paiement versé par l'acheteur étranger. Il est normal qu'une entreprise reçoive un paiement pour le travail qu'elle doit effectuer. Puisque la SEE finance jusqu'à 85 p. 100 de l'opération d'exportation, le paiement de l'exportateur est souvent tiré des 15 p. 100 du contrat non financés par la SEE.
- soumettre une déclaration de teneur canadienne à jour à la division de l'Analyse industrielle de la SEE, aux fins d'approbation. Cela ne devrait pas poser de problème puisque vous avez déjà communiqué avec un agent de cette division pour vous assurer que la teneur canadienne de votre opération avait été optimisée.

Signalons que certaines autres conditions doivent être remplies par l'emprunteur avant que ne commence le processus de paiement. Soyez assuré que la SEE fera diligence pour que l'emprunteur respecte ses obligations en temps voulu.

- Il arrive que le contrat d'exportation conclu avec l'acheteur prévoie des paiements proportionnels, ou des versements périodiques. Les paiements proportionnels effectués par la SEE reposent sur des étapes; par exemple, vous recevrez 10 p. 100 du montant contractuel lorsque vous aurez exécuté 10 p. 100 du travail. Rappelez-vous qu'il n'est pas nécessaire d'avoir, disons, coulé 10 p. 100 du béton pour franchir une étape; si l'achèvement des plans d'ingénierie constitue 10 p. 100 du contrat, vous aurez alors couvert une étape.
- Avant d'effectuer un paiement proportionnel, la SEE doit recevoir un certificat d'activité autorisé, indiquant qu'une étape est achevée. Par «autorisé», la SEE veut dire que la signature doit correspondre à l'un des spécimens que vous lui avez déjà remis, pour respecter les conditions préalables au versement.
- Lorsqu'il demande à la SEE de le payer, l'exportateur doit fournir les documents stipulés dans le contrat relatif aux modalités de versement. Ceux-ci peuvent comprendre:

– une facture pour les biens ou services fournis;
– dans le cas de marchandises, une preuve d'exportation, telle qu'une photocopie du connaissement «à bord» sans réserves, ou du connaissement aérien.
– toujours dans le cas de marchandises, une liste de colisage, pour comparer la facture et la pièce justificative d'expédition.

- La SEE prend environ quinze jours pour analyser tous les documents relatifs au versement.
- L'exportateur n'a droit qu'à un seul paiement mensuel par opération, bien que les périodes entre les versements puissent être plus longues, selon les dispositions du contrat d'exportation. L'étude du dossier commence lorsque la SEE a reçu tous les documents requis. Il n'est pas nécessaire d'attendre le premier du mois pour soumettre ces documents. Par conséquent, si vous voulez recevoir un versement de la SEE à une certaine date, ne manquez pas de soumettre les documents au moins quinze jours à l'avance.
- Finalement, dans de nombreuses opérations d'exportation, il se peut que les derniers 10 p. 100 du montant contractuel ne vous soient pas versés avant que vous ayez rempli certaines conditions précisées dans votre contrat d'exportation. Les conditions régissant le paiement de telles «retenues» seront clairement énoncées dans votre contrat relatif aux modalités de versement et peuvent inclure la réception par la SEE d'un certificat d'acceptation ou de bonne fin envoyé par l'acheteur.

En recevant le versement final de la SEE, vous vous joignez aux milliers d'entreprises canadiennes qui participent à cette activité génératrice de milliards de dollars qu'est l'exportation. Mais, à la différence de nombreuses autres entreprises, vous n'avez pas vendu à crédit. Puisque la SEE a financé votre opération, la totalité du montant de votre contrat se trouve déjà «à la banque» et il appartient maintenant à la SEE de recouvrer le prêt.

Par cette série «Exporter sans rien laisser au hasard», *Actualités de la SEE* espère avoir été utile aux exportateurs actuels et éventuels. Si ces articles ont éveillé votre intérêt pour les exportations ou suscité des questions au sujet de la SEE, veuillez communiquer avec votre succursale régionale ou votre bureau de district (voir les «Noms et adresses utiles aux exportateurs», en page 14).

Des précisions sur le Consensus

Le Consensus, autrement dit, l'Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public, est un accord conclu entre les membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques en vue d'établir des règles de base pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public.

Le Consensus couvre notamment les taux d'intérêt minimums, les délais maximums de remboursement, les versements comptants, les délais de grâce, le paiement des intérêts, le soutien accordé aux dépenses locales, et les consultations relatives aux propositions de financement de faveur.

Des lignes directrices particulières sont prévues pour certains secteurs industriels, à savoir les avions, les centrales nucléaires, les stations terrestres pour satellites de communications et les navires.

Le Consensus répartit les pays emprunteurs en trois catégories, compte tenu de leur richesse. Tous les six mois, l'OCDE fait connaître les taux de la matrice, ou taux d'intérêt minimums que les participants sont disposés à consentir sur des prêts assortis de délais de remboursement précis. Comme l'illustre le tableau ci-dessous (Matrice du Consensus pour la période allant du 15 juillet 1986 au 14 janvier 1987), plus le pays est riche, plus le taux d'intérêt minimum est élevé.

Il est également entendu qu'un participant peut prêter en deçà du taux minimum lorsque le montage financier comporte un élément don d'au moins 25 p. 100.



Étant donné que le Consensus est une entente à l'amiable et non un traité, les participants n'y sont pas assujettis. Il est convenu que le participant qui, dans le cadre d'une opération donnée, déroge au Consensus, doit en notifier les autres, pour leur donner l'occasion de faire connaître leur position.

Pour certaines devises, habituellement le yen, le franc suisse et le deutsche mark, entre autres, des taux spéciaux ont été prévus au cas où les cours du marché chi teraient sous les taux minimums d Consensus. Les taux spéciaux, appelés tau d'intérêt commerciaux de référence, sor généralement fondés sur le rendement cinq ans des bons du Trésor des Éta concernés.

Le Consensus a connu une amélioratio notable depuis l'adoption d'un systèm d'ajustement des taux d'intérêt minimum deux fois l'an, selon l'évolution d'un pani de devises fortes. Avant que ce système n soit instauré, chaque ajustement nécessita la tenue de conférences et des négociation interminables.

Malgré ses imperfections, le Consensu reste le principal facteur de stabilité dans secteur des crédits à l'exportation bén ficiant d'un soutien public, et il fait l'obj de révisions et d'améliorations constantes

Classification du pays	Délai maximum de remboursement en nomb d'années		
	De 2 à 5 ans	5 à 8,5 ans	8,5 à 1 ans
I Pays relativement riche	9,55 %	9,80 %	s.o.
II Pays intermédiaire	8,25 %	8,75 %	s.o.
III Pays relativement pauvre	7,40 %	7,40 %	7,40 %

Nouvelles lignes de crédit

La Banca Serfin, S.N.C. et la SEE ont conclu une ligne de crédit de 10 millions de dollars américains pour appuyer les ventes canadiennes à l'exportation au **Mexique**. Les secteurs des télécommunications, des produits forestiers, des produits chimiques, des transports, des mines et de l'agriculture semblent les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes.

Les sociétés canadiennes qui recherchent des débouchés en Europe occidentale pourront bénéficier d'un protocole de crédit fournisseur de 10 millions de dollars canadiens conclu récemment avec la plus grande banque de **Norvège** de par son actif, la Den Norske Creditbank. Ce protocole fournit un cadre de référence officiel permettant à la SEE d'acheter des billets à ordre émis à des exportateurs canadiens par des acheteurs norvégiens en paiement de la vente de biens et services. Les billets seront garantis par la Den Norske Creditbank. Aux termes de ce mécanisme, les ventes canadiennes peuvent être financées en dollars canadiens ou l'équivalent en dollars américains, en francs suisses, en deutsche mark, en livres sterling, ou en une combinaison de ces devises. Des débouchés à l'exportation s'offrent aux entreprises canadiennes dans les secteurs suivants : aviation, matériel de télécommunications, équipement d'exploitation minière et de forage, matériel de pâtes et papiers, et services de génie civil et équipement connexe.

La Banque Algérienne de Développement et la SEE ont renouvelé récemment une ligne de crédit de 366,9 millions de dollars canadiens qui améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens qui désirent vendre des biens d'équipement et services en **Algérie**. Ce mécanisme pourrait aider les exportateurs dans les secteurs prioritaires suivants : agriculture, approvisionnement en eau, services d'i génierie, construction, énergie, commu nications, transports, éducation et logemer

Les entreprises canadiennes qui e portent en **Israël** peuvent se prévaloir d trois lignes de crédit de 10 millions d dollars américains qui ont été renouvelé dernièrement avec la Banque Hapoali B.M., la Banque Leumi Le-Israel B.M. et United Mizrahi Bank Ltd. Ces lignes d crédit amélioreront la position concurre tielle des exportateurs canadiens en Isra dans le domaine de la haute technologi Des débouchés s'offrent aux entrepris canadiennes dans les secteurs de l'électr cité, des communications, du matériel d fabrication, et de l'équipement d'exploit tion minière et agricole.

Pour de plus amples renseignements s les lignes de crédit de la SEE, veuillez vo reporter à la «Liste complète des lignes d crédit», qui commence en page 9.

Même Conviron ne peut contrôler les exportations

Une entreprise canadienne s'est taillée une réputation internationale en maîsant la chaleur, la lumière et l'humidité. epuis vingt ans, Controlled Environents Ltd., de Winnipeg, au Manitoba, est connue pour les chambres de croissance, cubateurs et germoirs qu'elle conçoit, faique et exporte dans des établissements de cherche du monde entier. Comme l'exique M. Kurt Haze, vice-président aux nances de l'entreprise, «nous pouvons er un univers artificiel qui ne dépend s de la nature, mais du scientifique qui oisit un programme particulier.»

Si Conviron, comme on l'appelle coumment, peut maîtriser les éléments, ce st pas le cas pour les exportations. C'est urquoi l'entreprise assure ses ventes à tranger auprès de la SEE. Comme près 85 p. 100 de son chiffre d'affaires annuel pend des exportations, l'assurance à xportation lui procure la tranquillité sprit.

Pas dans chaque foyer»

Toute la gamme de produits de Convin repose essentiellement sur un concept: aque unité peut soumettre un oeuf, une uche de blé, une cellule de plante ou un oduit à des conditions écologiques prées et contrôlées. Ces conditions peuvent e programmées pour rester constantes, pour simuler — et répéter — les changeents d'intensité de lumière, de chaleur et humidité qui se produisent en vingtatre heures, par exemple à Bombay, en de. Les possibilités de recherche sont ors infinies.

Conviron a commencé à chercher des bouchés à l'exportation deux ans après création, en 1964, pour la même raison e des milliers d'autres entreprises exportrices au Canada: l'insuffisance de la mande intérieure. «Évidemment, nous prétendons pas qu'«il doit y avoir une ambre de croissance dans chaque foyer», marque M. Haze. «Le Canada constituait marché restreint pour notre produit. our prendre de l'expansion et survivre, ous devions nous tourner vers l'exportion.»

Mais pour réussir, il faut retrousser ses anches. Avant de parler des avantages de xportation, M. Haze vous dira que onviron «n'a pas conquis son marché du ur au lendemain», qu'il a fallu parfois procéder lentement, région par région» et e «l'exportateur doit se montrer très rieux et dévoué pour servir une clientèle angère». M. Haze souligne qu'une entreise ne devrait à aucun prix se lancer dans xportation simplement pour écouler ses stocks invendus au pays en attendant une expansion du marché nord-américain. «Je ne crois pas que ce soit la bonne attitude. Il faut s'engager à fond dans l'exportation et offrir au client tous les services auxquels il est en droit de s'attendre pour être satisfait du produit que vous lui vendez.»

La clé du succès

Conviron ne se contente pas de belles paroles. Preuve de son engagement en matière d'exportation, quatre des cent employés du siège social, à Winnipeg, travaillent à la division de la commercialisation des exportations. Leur labeur a porté ses fruits au fil des ans, puisque Conviron exporte aujourd'hui dans plus de 70 pays.

Pour démontrer la fiabilité des produits de Conviron, M. Haze signale que la première génération de chambres de croissance est toujours utilisée, parfois de quinze à vingt ans après la vente initiale. De fait, en plus de mettre au point des unités de deuxième génération, l'entreprise consacre un temps égal à créer des produits réadaptés, pour les clients qui veulent perfectionner leurs chambres de croissance existantes.

La qualité du service après-vente est indéniable. Conviron fournit un service d'appels à frais virés, envoie un technicien chez l'acheteur si l'entretien ne peut être effectué sur place, et diffuse sur une grande échelle un communiqué qui donne des renseignements sur l'entretien, les gammes de produits réadaptés à bas prix et les nouveaux produits.

Se tenir au courant

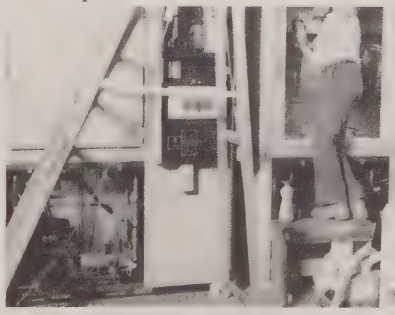
Le secret de la réussite de Conviron comprend un autre élément: l'entreprise se renseigne sur tous les services de soutien destinés aux exportateurs canadiens et en tire parti. M. Haze fait l'éloge des délégués commerciaux du Canada dans les ambassades du monde entier: «Ce sont eux qui, avec le concours de nos représentants sur place, nous ouvrent les marchés. La compétence de ces délégués et leur désir de servir les entreprises canadiennes nous aident à évaluer le potentiel du marché. Ils nous aident ensuite à trouver un représentant sur place, qui joue un rôle essentiel dans la réalisation de ventes.»

Il considère que la SEE «joue un rôle vital et important par l'aide qu'elle apporte aux exportateurs canadiens... car les petites entreprises comme la nôtre ne peuvent maîtriser toutes les conditions et ont vraiment besoin d'aide.» Parlant des variables inconnues qui peuvent menacer une opération à l'exportation, M. Haze confirme que l'assurance à l'exportation rassure et l'exportateur et sa banque, qui sait que l'opération est assurée en cas de force majeure.

Pour mesurer la minutie de Conviron dans la recherche de débouchés à l'exportation, il suffit d'examiner la liste des organismes internationaux qui utilisent actuellement ses produits dans leurs projets de recherche. «Nous avons conclu des contrats avec l'Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture et avec l'UNESCO. Nous avons fourni du matériel destiné à des projets financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement. Nous avons traité avec divers organismes internationaux».

Controlled Environments Ltd. a parcouru beaucoup de chemin depuis l'époque, en 1964, où les trois fondateurs exploraient le marché à la recherche de commandes, retournaient au magasin et construisaient l'unité eux-mêmes. Maintenant, l'entreprise compte cent employés et deux divisions (Conviron Products Company et Conviron Systems Company) regroupées sous le nom de Controlled Environments Ltd.

La recherche, le développement et les efforts sont la clé de la réussite et de la croissance de Controlled Environments Ltd. Mais ses vingt années de succès sur le marché mondial sont surtout attribuables au fait que cette entreprise a su tirer parti d'autres atouts essentiels: le service des délégués commerciaux, l'aide de la SEE, les autres programmes d'exportation fédéraux et provinciaux et les possibilités de développement international.





Un nouveau protocole entre la Chine et le Canada améliore les débouchés à l'exportation

suite de la page 1

Comme l'a signalé M. James Kelleher, alors ministre du Commerce extérieur, au cours de sa visite subséquente en juin, la SEE administrera ce protocole pour le compte du gouvernement. Autrement dit, avant d'approuver les demandes de financement de faveur émanant du gouvernement chinois, les autorités canadiennes étudieront chaque opération selon ses mérites pour déterminer si elle répond à certains critères commerciaux, techniques et de teneur canadienne, et si les avantages que le Canada en retirera sur le plan de l'économie et du développement justifient le recours à ce mécanisme.

Bien que les modalités du protocole ne soient pas encore arrêtées, on prévoit que les 350 millions seront intégrés au protocole de financement général de 2 milliards de dollars, actuellement disponibles au taux du Consensus et signé par la SEE et la Banque de Chine en 1984, et que les fonds seront combinés selon les besoins.

Le Canada a résolument condamné le recours au financement de faveur qui, selon lui, fausse la relation de concurrence commerciale, car la sélection d'un fournisseur ne dépend plus uniquement de la qualité du produit, du prix, de la livraison et du service après-vente mais aussi du financement. Mais, il faut bien reconnaître que pour les pays importateurs, les concessions des pays industrialisés en matière de financement constituent un des moyens les plus efficaces de réaliser d'importants projets de développement, autrement trop coûteux.

Voilà qui pose un dilemme aux spécialistes du financement à l'exportation tels que Tom Macdonald, directeur du service du Pacifique et de l'Asie du Nord. «Par cette annonce, le Canada laisse entendre aux autres pays qui font affaire avec la Chine qu'il est prêt à employer leurs armes pour préserver sa compétitivité et décrocher des contrats d'exportation», explique M. Macdonald. «Le mécanisme de financement de faveur existe pour contrer les offres d'autres pays; cependant, il ne faut pas l'utiliser à outrance, car le financement deviendrait alors l'argument essentiel de promotion ou d'évaluation des propositions de vente canadiennes. Idéalement, les fournisseurs canadiens placés dans des conditions de concurrence normales décrocheront des contrats en raison de la qualité et du prix de leurs biens et services. J'aimerais souligner que les exportateurs doivent absolument offrir des prix compétitifs pour réussir sur ce marché.»

Étant donné l'importance que la Chine attache actuellement, dans son nouveau plan quiquennal (1986-1990), à la mise en valeur de l'énergie (hydraulique et thermique), des transports, des télécommunications, de la foresterie et de l'agriculture, les entreprises canadiennes devraient avoir bien des occasions de faire valoir leurs grandes compétences dans ces domaines. Si les exportations de produits de base ont occupé pendant de nombreuses années une place prépondérante dans les échanges entre le Canada et la Chine, on remarque maintenant une tendance à l'exportation de produits manufacturés et comportant une valeur ajoutée. Selon les estimations, en 1985, les exportations du Canada en Chine ont atteint 2,7 milliards de dollars. L'accroissement des ventes de produits manufacturés, qui représentent environ 30 p. 100 du total, a compensé la baisse des ventes de céréales et de potasse.

Ce changement est notamment illustré par la vente réalisée par Babcock and Wilcox Industries Ltd., de Cambridge, en Ontario, de quatre îlots de chaudière de 350 MW alimentés au charbon, destinés à des centrales thermiques de la Huaneng Power Development Corporation. Cette vente, qui bénéficie d'un appui financier de la SEE jusqu'à concurrence de 123,9 millions de dollars aux termes du protocole général de financement de 1984, devrait créer quelque 5 000 années-personnes d'emploi au Canada. D'autres opérations conclues récemment entre des exportateurs canadiens et des acheteurs chinois témoignent de l'étendue du savoir-faire canadien: équipement pétrolier, systèmes mobiles radiotéléphoniques, vaches laitières, services de construction, matériel électromécanique et services agricoles, dont des services de gestion du bétail.

Comme un exportateur chevronné le remarquait récemment: «On ne vend pas aux Chinois: ils achètent.» De plus en plus, ils souhaitent négocier des achats qui servent directement leurs objectifs de développement, comportent un transfert de technologie et bénéficient aux deux parties. Bien que cette attitude ait frustré certains exportateurs, elle devrait être à l'avantage des entreprises canadiennes en raison des similarités géographiques entre les deux pays et parce que notre savoir-faire correspond bien aux besoins actuels de la Chine, qui désire consolider son infrastructure industrielle. Par exemple, il est intéressant de souligner que les techniques d'extraction du pétrole, mises au point pour les sables bitumineux de l'Alberta, conviennent parfaitement à des opérations semblables dans la province chinoise de Heilongjiang, où les hivers rigoureux entravent le bon fonctionnement de l'équipement standard, mieux adapté aux sables d'Arabie saoudite ou aux conditions tropicales du Venezuela.

Le potentiel des exportateurs canadiens et leur intérêt croissant pour le marché chinois ne se traduisent pas uniquement par des ventes, mais aussi par le nombre de demandes de renseignements adressées à la SEE. Au cours des douze derniers mois, la SEE a reçu 62 demandes de divers exportateurs, concernant des débouchés potentiels pouvant représenter au total 2,6 milliards de dollars. Jusqu'à maintenant, 15 de ces demandes totalisant environ 1,2 milliard de dollars pourraient donner lieu à des ventes pouvant nécessiter l'appui de la SEE.

Nominations … suite de la page 3

dans un grand nombre de conflits d'intérêts et de droits, tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Il a donné des conférences au Labor College of Canada, à l'Université Sir George Williams et à l'Université McGill. Il a été président du Comité consultatif pour le secteur privé lors de la Conférence économique nationale qui s'est tenue à Ottawa en 1985.

M. Jean Olier Caron, de Montréal, associé de l'étude d'avocats McDougall, Caron, Latulippe, Bey, Graham, Weinstein et Campeau. Diplômé en droit de l'Université McGill en 1970 et membre du barreau de la province de Québec depuis 1971. M. Caron a entrepris sa carrière au ministère des Affaires extérieures en 1971. Il a occupé, entre autres, des fonctions à la Division des consultations juridiques et à la Mission permanente du Canada auprès de l'Office européen des Nations Unies à Genève. Depuis 1975, M. Caron exerce sa profession dans le secteur privé. En 1981, il s'est joint à l'étude d'avocats McDougall, Caron, Latulippe, Bey, Graham, Weinstein, Campeau, à Montréal. Il est membre de la Chambre de commerce du district de Montréal et de la Chambre de commerce française au Canada.

Nominations au conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations

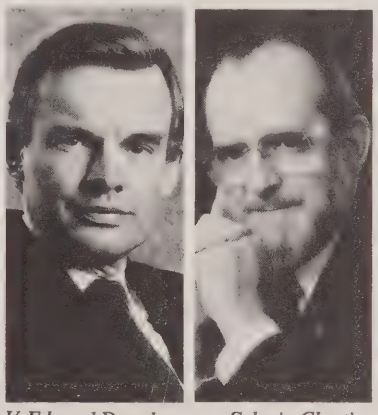
Le Très honorable Joe Clark, secrétaire d'Etat aux Affaires extérieures, a annoncé récemment la nomination de dix personnes au conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

M. V. Edward Daughney, qui a été membre du conseil d'administration à la SEE de 1979 à 1984, a été nommé président du conseil d'administration. Il est président et membre du conseil d'administration de la First City Trust. M. Daughney est né à Fredericton, au Nouveau-Brunswick, et a fait ses études à l'Université du Nouveau-Brunswick et à l'Université Western Ontario. De 1973 à 1975, il a été vice-président et membre du conseil d'administration de la Slater Walker of Canada Ltd.; en 1975-1976, il a été président et membre du conseil d'administration de la United Trust Company; de 1980 à 1983, il a occupé les mêmes fonctions à la Roxy Petroleum. Il fait actuellement partie du comité national consultatif de la Banff Centre School of Management en plus d'être membre du conseil d'administration de l'Institut de recherches politiques.

M. Sylvain Cloutier, président de la Société et ex-président du conseil d'administration, demeure président de la Société. Né à Trois-Rivières, M. Cloutier a étudié à l'Université d'Ottawa, à l'Université de Montréal et à l'Université Harvard. Il a été membre de la Commission de la Fonction publique de 1965 à 1967, sous-secrétaire du Conseil du Trésor de 1967 à 1970, sous-ministre du Revenu national – Impôt en 1970-1971, sous-ministre de la Défense nationale de 1971 à 1975 et sous-ministre des Transports de 1975 à 1979, année où il a été nommé à la Société pour l'expansion des exportations. Il a été nommé officier de l'Ordre du Canada en 1979.

Mme Judith Marlane Romanchuk, de Calgary, vice-présidente et membre du conseil d'administration de la société Dean Witter Reynolds (Canada) Ltd. Née à Edmonton et diplômée de l'Université d'Alberta, Mme Romanchuk est devenue courtier en valeurs mobilières chez Midland Doherty Limited, à Calgary, en 1970, puis, en 1975, chez Walwn Stodgell Cochran Limited de Calgary. Elle occupe ses fonctions actuelles depuis 1982. La moitié de ses clients sont des entreprises étrangères, principalement allemandes; son travail consiste à établir des fonds communs de capitaux spéculatifs à l'intention de sociétés clientes éventuelles, à trouver des entreprises qui ont besoin de capital de risque et à lancer des garanties d'émission prospectives.

M. Charles Diamond, de Vancouver, président de la B.C. Turf Ltd. Né à Vancouver et diplomé de l'Université de Colombie-Britannique, M. Diamond a été admis au barreau de la Colombie-Britannique en 1958. En plus d'être président et membre du conseil d'administration de la B.C. Turf et des sociétés qui y sont affiliées, il est également président et membre du conseil d'administration de la compagnie C.D. Estates Ltd., de Vancouver, de la Mohawk Handle Canada Limited, de Winnipeg, et de Bellevue BMW/Subaru, de Bellevue, Washington. Il est président du conseil d'administration de l'American Handle Ltd. de Los Angeles, de la Regional Financial Corporation, de Vancouver, et de la Regional Trust Company de Vancouver. Enfin, il est membre du conseil d'administration de la John Labatt Limited.



V. Edward Daughney *Sylvain Cloutier*

M. John W. Chomiak, d'Edmonton, président de la Hemisphere Engineering Inc. M. Chomiak a obtenu un diplôme d'ingénierie mécanique au Southern Alberta Institute of Technology et au Mount Royal College. Il est entré à la compagnie Vinto Engineering Ltd. en 1962, devenue par la suite la société Hemisphere Engineering Ltd., dont il est le président actuel. Ancien président de Devis de construction Canada et de l'Association canadienne des propriétaires et administrateurs d'immeubles, il a aussi siégé au conseil consultatif de la Banque fédérale de développement.

M. Vincent Paul, de Willowdale, président du conseil d'administration de la Corporate Properties Ltd. Comptable, M. Paul est membre du conseil d'administration d'un certain nombre de compagnies canadiennes et américaines et œuvre dans le secteur du commerce extérieur.

Mme Maureen Joanne Sabia, avocate de Toronto, participe à un important projet de consultation pour un groupe d'entreprises du secteur privé. Diplômée de l'Université de Toronto et de l'Université McGill, Mme Sabia a occupé les fonctions d'avocate conseil-adjointe à la Commission de réforme du droit de l'Ontario de 1968 à 1974, de directrice de la recherche et de la politique et d'avocate-conseil de la Commission du régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario en 1974, d'avocate-conseil du Canadien Pacifique de 1974 à 1980, année où elle est entrée aux Industries Redpath Ltée, de Toronto, pour y occuper les fonctions de chef du contentieux, jusqu'en 1986. Elle est membre du conseil d'administration de Canadian Tire Corporation Limited et vice-présidente du conseil d'administration du Sunnybrook Medical Centre Institute.

M. John T. Humphries, de West Vancouver, associé de Granville West Financial Services. M. Humphries a fait ses études à l'Université de Colombie-Britannique. En 1967, il est entré à la Vie Mutuelle du Canada, qu'il a quittée en 1982, lorsque la Granville West Financial Services a été mise sur pied. Il est membre à vie de la Million Dollar Round Table. Assureur-vie agréé depuis 1973, M. Humphries est membre du conseil d'administration de l'Association des assureurs-vie du Canada depuis 1975 et membre du comité directeur de cette association depuis 1980. Il a occupé les fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général de l'association de 1984 à 1986. Échevin du district de West Vancouver de 1978 à 1982, M. Humphries est membre actif de nombreux groupes communautaires.

M. Stanley H. Hartt, sous-ministre des Finances. Né à Montréal, M. Hartt a fait ses études à l'Université McGill et a reçu la bourse d'études MacDonald pour étudier le droit à l'Université de Paris. En 1965, il est entré à l'étude d'avocats Stikeman, Elliott et en est devenu un associé en 1969. En 1985, il a été nommé sous-ministre des Finances. Il a servi de conciliateur, de médiateur spécial, d'enquêteur et d'arbitre

suite en page 4

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

Sinistres réglés pendant le deuxième trimestre

Au cours du deuxième trimestre de 1986, la SEE a réglé 21 sinistres d'une valeur globale de 450 000 dollars. Voilà qui porte à 45 le nombre des sinistres réglés durant le premier semestre de 1986, d'une valeur totale de 1,9 million de dollars. Il s'agit donc d'une baisse par rapport aux 83 sinistres d'une valeur globale de 5,5 millions de dollars réglés au cours de la même période en 1985.

Des 21 sinistres réglés durant le deuxième trimestre, 14 découlaient de carence, six d'insolvabilité et un d'aléas politiques. Encore une fois, la majorité des sinistres (soit 14) visaient des opérations conclues avec les États-Unis. La SEE a réglé deux sinistres dans la région des Antilles et de l'Amérique centrale, deux en Europe, deux en Afrique et un au Moyen-Orient.

Les sinistres portaient sur des ventes de produits suivants: granit, produits pour animaux domestiques, livres, aiguilles à tricoter, viandes marinées, matériel de climatisation, portes, barbecues à gaz, grillages en fibre de verre, vêtements pour dames, cartes et plans, cartes de souhaits, matériel d'irrigation informatisé, mobilier de bureau, bois de construction, panneaux pour plafonds, tissus plastifiés et matériel de fabrication de tuyaux onduleux.

Nos lecteurs sont satisfaits!

Au printemps dernier, des centaines de lecteurs d'*Actualités de la SEE* ont été interrogés dans le cadre d'un sondage que nous avons confié à une société d'études de marché. Nous voulions connaître les besoins de nos lecteurs et savoir dans quelle mesure l'information dispensée dans *Actualités de la SEE*, sa rédaction ainsi que sa présentation, répondent à ces besoins. Voici donc les résultats, d'ailleurs très encourageants, de ce sondage.

Votre opinion

Tels des actionnaires qui regardent d'abord la dernière ligne du bilan, nous avons cherché à savoir ce que vous pensiez de l'utilité de la publication. La réponse est positive à 85 p. 100, puisque 28 p. 100 des personnes interrogées trouvent *Actualités de la SEE* très ou extrêmement utile, et 57 p. 100, utile.

En règle générale, les lecteurs sont satisfaits de la présentation des articles. Quatre-vingt-dix-sept pour cent des lecteurs trouvent les articles faciles ou très faciles à lire, 94 p. 100 estiment la terminologie technique juste, et 86 p. 100 jugent les articles suffisamment détaillés. Par ailleurs, 93 p. 100 des lecteurs n'ont rien à redire au fait que la revue soit bimestrielle et 88 p. 100 en approuvent le format.

Pour ce qui est du contenu, un peu plus du tiers (35 p. 100) des lecteurs ont dit attacher la plus grande importance à l'information sur les services et les programmes de la SEE, tandis que 21 p. 100 lisent d'abord les articles sur les débouchés qui s'offrent aux exportateurs et 17 p. 100, l'information sur les lignes de crédit. Moins du tiers (30 p. 100) souhaiteraient trouver davantage d'information.

Participation des lecteurs: à vous de jouer

Nous sommes constamment en quête d'idées nouvelles et avons donc posé un certain nombre de questions sur l'information, les articles et les notions que les lecteurs aimeraient voir traiter. Plus du tiers (39 p. 100) ont suggéré d'inclure une rubrique des lecteurs. Nous retiendrons cette suggestion, à condition de pouvoir trouver une formule susceptible d'intéresser le milieu canadien des exportations.

Selon nous, une rubrique de ce genre pourrait fournir aux exportateurs l'occasion de témoigner brièvement de leur expérience sur la scène des exportations. Par exemple, vous pourriez donner des «tuyaux» pour raccourcir les formalités administratives, tant au pays qu'à l'étranger, ou encore, faire connaître des sources de références ou de renseignements qu vous ont été particulièrement précieuses.

Si vous voulez envoyer un article, ou s vous avez des suggestions sur la forme qu devrait prendre la rubrique des lecteur veuillez communiquer avec le rédacteur e chef, dont l'adresse figure sur cette pag Rappelez-vous que:

- les envois ne doivent pas dépasser un page dactylographiée;
- aucun document ne sera retourné l'expéditeur;
- le choix des articles publiés relèv exclusivement du rédacteur en chef;
- enfin, veuillez indiquer votre adresse a cas où nous aurions à communique avec vous pour obtenir des renseigne ments supplémentaires.

En terminant, j'aimerais remercier tou ceux qui ont participé au sondage. Vo réponses nous ont confirmé le bien-fond de notre approche, et vos suggestions de vraient nous permettre de rester dans l bonne voie. Le rédacteur en che

Actualités de la SEE: notre liste de distribution s'allonge

Grâce à la base de données nationale su les exportateurs que tient le ministèr des Affaires extérieures et à des renseigne ments provenant d'autres sources, nou avons récemment triplé le nombre d'entre prises figurant sur la liste de distributio *d'Actualités de la SEE.*

En augmentant le tirage de cette publi cation, la SEE espère rejoindre un plu grand nombre d'entreprises ayant des poss bilités d'exportations reconnues, partout a pays. Elle espère également soutenir la ten dance vers une meilleure participation de petites entreprises canadiennes aux activité d'exportation.

Pour nombre de lecteurs — la plupar en fait — le numéro d'août constitue l deuxième envoi *d'Actualités de la SE* Nous osons croire qu'il se révélera utile e intéressant.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix: le français ou l'anglais.

ACTUALITÉS DE LA SEE

iété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers.

août 1986

Jn nouveau protocole entre a Chine et le Canada améliore es débouchés à l'exportation

vec un milliard d'habitants et un programme de développement économique qui prévoit un taux de croissance nuelle de sept pour cent de 1986 à 1990, hine est considérée comme «le dernier nd marché pour les pays industriali-». Devant le ralentissement généralisé échanges mondiaux, les pays industria- se livrent une âpre concurrence pour rocher des contrats d'exportation avec hine. Certains gouvernements appuient me leurs exportateurs en offrant aux eteurs chinois des montages financiers faveur» qui comportent des taux térêt inférieurs à ceux du marché, des ventions ou des périodes de remboursement prolongées. Au cours des douze mois qui se sont terminés le 28 février 1986, la SEE a reçu 60 avis de grands pays exportateurs indiquant qu'ils consentaient du financement de faveur pour appuyer leurs exportateurs sur le marché chinois.

Par crainte que les exportateurs canadiens ne soient désavantagés s'ils ne bénéficient pas d'une aide semblable, le premier ministre, M. Brian Mulroney, a annoncé le 9 mai dernier, lors de sa visite à Pékin, qu'un protocole de financement de faveur de 350 millions de dollars serait conclu entre la SEE et la République populaire de Chine.

suite en page 4



Dans ce numéro

Résultats du sondage auprès de nos lecteurs 2

Nouveau conseil d'administration de la SEE 3

Réussite à l'exportation: Controlled Environments Ltd. 5

Qu'est-ce que le Consensus? 6

Exporter sans rien laisser au hasard: Partie IV 7

L'unité monétaire européenne (écu) gagne du terrain 8

Liste complète des lignes de crédit 9

CA1
TI86
-E21

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

October 1986

Special Export Trade Month issue

Every October for the past three years, government departments and agencies involved in export trade, industry associations, and the private sector have joined forces to promote an awareness of the benefits of exporting. The thrust of the promotion: to encourage companies of all sizes to export; to inform existing and potential exporters of the battery of support services available to them; and to provide examples of what it takes to be a winner in highly competitive international markets.

Once again in 1986 EDC is actively participating in Canada Export Trade Month, and this special issue of *EDC Today* is one form of that participation. It is our attempt to capture the thrust of the campaign, from an EDC perspective.



In this issue

"Insurance…who needs it?"	2
EDC supports small-, medium-sized exporters	3
New President at EDC	5
Export Award winners; EDC bats .800	6
Hewing wood a lucrative tradition for Matériaux Blanchet Inc.	9
The trading house option	10
Export calendar	11

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S1A5

Canada Post Canada Post
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

General Manager of B.C. and Yukon Region retires

Ralph Richardson, who joined EDC's predecessor – the Export Credits Insurance Corporation – in 1962, has retired. An insurance underwriting specialist for much of his career, Mr. Richardson had been the General Manager of the British Columbia and Yukon Regional office since April, 1983.

His position at the Vancouver-based office was filled on September 2 by Jim Siddon, a familiar face to area exporters. Mr. Siddon had already worked in Vancouver from 1979 to 1986 as Manager, Business Development Department. Along with his duties on the West coast, Mr. Siddon will retain his responsibilities for the Prairie and Northern Regional office until December 1, when Murray Shaw, former General Manager of the Systems Division in Ottawa, takes over.

EDC takes this opportunity to thank Mr. Richardson for his many years of loyalty and service, and to wish him well in his retirement.

Export insurance…who needs it?

Ask Reed Automotive Limited of Milton, Ont., which buys used disc brake calipers from wrecking yards and rebuilds them. It isn't a big company – only four employees – and when a customer in the United States refused to pay the bill for calipers that Reed had shipped it, Reed had to close down.

Now, with the help of a claim payment of Cdn $20,751 from EDC, Reed is getting ready to start up again.

"Without EDC we would have been sunk," says the firm's owner, Chris Reed. "It's as simple as that. EDC insurance made the difference between us staying in business and going under."

Reed Automotive has one of EDC's new USA Commercial Risk (Small Business) policies. Because Reed has a Shipments policy, not a Contracts policy, it was only eligible to collect for the calipers it had shipped. If Reed had had Contracts coverage, it would also have been able to claim for $15-20,000 worth of product and materials that were awaiting shipment to the U.S. company when it defaulted. But Chris Reed isn't complaining.



"Luckily, we were able to return the materials to the suppliers, so the loss was confined to what we had shipped," he explained. "The experience has made me a firm believer in EDC. You trust a person, and you have purchase orders, but they don't mean a thing."

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Chris Reed agreed to share his ex ence with readers of *EDC Today* to face on the statistic that last year, 184 payments totalling $15.2 million were out to Canadian exporters by EDC. normally does not identify its claim and in order to make this article pos the companies whose stories appear i article gave us permission to use names.

"You just never know"

In the case of Pyrotenax of Canad in Trenton, Ont., the problem was vency, not default. It had been shi thermocouple and extension cable company in Africa, when the firm sud declared bankruptcy. Pyrotenax coll from EDC a claim payment of Cdn $

Insolvency was also the proble Museum Electronics Ltd. of Mark Ont. It had been shipping electr mechanical displays to a company i U.S. and had received US $200,0 payments when the U.S. company fil bankruptcy. It collected a claim pay of US $40,862, representing 90 perc its loss.

Royalties were involved in the cla Hayes Publishing Ltd. of Burlington, Hayes provided printing plates for t to a U.S. company on a royalty basis U.S. company stopped reporting its sa Hayes for billing purposes and a di arose between the two companies.

Hayes eventually came to a long arrangement with the buyer with E concurrence and subsequently collec claim payment of Cdn $69,255.

Some of the most massive claims involve transfer problems. MacMillan del Ltd. of Vancouver ships newsprin wood pulp to two foreign countries are having foreign exchange difficulti customers aren't the problem. They paid their accounts in local currency the money is on deposit in local banks problem is that MacMillan Bloedel get the money exchanged into accep currency like U.S. dollars. It has rec claim payments from EDC of Cdn million.

EDC insurance officials say tha claim payment figures themselves ar best argument for EDC insurance though EDC uses sophisticated risk nagement techniques and only in transactions it considers creditwort still paid out $15.2 million in 1985.

As Chris Reed says, "You just know."

[ere's what EDC can do for small-, ıedium-sized exporters

the July issue of *Technology Review* agazine, an American industrialist noted his once thriving 400-man chemicals ıt was recently forced to close its doors. ‹en it shut down, he pointed out ironi-y, the plant was one unit of a conglome-e employing 160,000 people. For body who needs convincing, this anec-e nicely illustrates the hearty self-iciency of the small- and medium-sized iness (SMB) sector.

Because firms operate on a smaller e, oftentimes they are better able to loit or react to changes in market condi-s. In particular, though, the SMB sector long been known for its innovative racter, and more recently recognized ts resilience during periods of economic ession. In many ways, the SMB sector ibits fundamental qualities that suit it lly to export operations.

Despite this resilience and innovation, because of their size, the fact is that ll- and medium-sized firms often don't e either the financial or human re-rces to do everything themselves. With ject to exporting, EDC recognizes this ıt, and has customized certain of its ort financing and export insurance ices to cater to the special needs of ıpanies in this sector.

n the area of export financing – where-unds are lent to foreign buyers so they can purchase Canadian capital goods or services – EDC has introduced services designed so that exporters can include medium-term financing proposals (repayment terms of up to five years) in their export submissions to foreign buyers. In the area of export insurance, EDC's Global Comprehensive Insurance policy provides affordable protection to exporters of all sizes against commercial and political risks on each and every export sale worldwide.



EDC has also introduced the U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Insurance policy, a streamlined and cost-effective way for smaller firms to insure sales south of the border.

The SMB sector

Small- and medium-sized businesses account for 30 percent of Canada's Gross Domestic Product and for 97 percent of all operating companies according to the federal Department of Regional Industrial Expansion. Studies suggest that SMBs have accounted for roughly 70 percent of net new employment growth in the last decade, and that almost half of the major technological innovations introduced by the five most industrialized nations since 1953 were developed by SMBs.

With such a dynamic character, it's not surprising that SMBs have looked to exports to increase sales, improve profit margins, reduce unit costs of production, and to diversify. Indeed, SMBs account for an estimated nine percent of the dollar value of Canada's export trade – or $10.8 billion in 1985.

While it's true that SMBs use their small size and adaptive nature to quickly take advantage of business opportunities both at home and abroad, it is also true that they are less able to withstand financial setbacks, and must be well guarded against commercial risks such as those encountered in exporting. To underline the vulnerability of SMBs, only 30 percent of the 60,000 companies who open their doors each year remain in operation three years later.

EDC understands the nature and needs of SMBs in the field of exports, and continues to introduce new services and refine existing ones so that they can initiate export discussions with a full arsenal of support services at their disposal. One might infer a certain measure of success in meeting SMBs needs, considering that the largest single block – 78 percent – of exporters seeking EDC's insurance and financing support in 1985 were from the SMB sector. *(continued on page 4)*

EDC information irculars

EDC publishes a series of information circulars on its export ıancing, insurance and guarantee facili-.

The circular "What is EDC?" contains overview of these facilities as well as a ef history of EDC. Other circulars vide detailed descriptions of the various vices, including the types of transactions gible for each EDC program, terms and ıditions of financing, the risks covered the various insurance policies, EDC icy on Canadian content and other ormation of an administrative nature. llowing is a complete list of these culars:

- ☐ 80-1 What is EDC?
- ☐ 80-2 Foreign Investment Insurance
- ☐ 80-3 EDC Performance-Related Insurance and Guarantees
- ☐ 80-4 Financing Support for Service Contracts
- ☐ 80-6 Global Comprehensive Insurance Services
- ☐ 80-7 Specific Transaction Insurance and Related Guarantees
- ☐ 81-1 Export Financing Services
- ☐ 81-2 Lines of Credit
- ☐ 81-4 Global Comprehensive Insurance for Discounted Export Receivables
- ☐ 81-5 Global Political Insurance Services
- ☐ 81-6 Selective Political Insurance Services
- ☐ 83-1 The Exposure Fee
- ☐ 83-2 The Note Purchase Program
- ☐ 85-1 Consortium Insurance
- ☐ 85-2 U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Insurance
- ☐ 85-3 U.S.A. Commercial Risk (Deductible) Insurance
- ☐ 85-4 Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance
- ☐ 86-1 Loan Pre-Disbursement Insurance
- ☐ 86-2 Subsupplier Insurance Services

Exporters and potential exporters can obtain these circulars free of charge by checking the appropriate box(es) on this coupon and returning it to:

Corporate Communications
Department
Export Development Corporation
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

These publications are also available at EDC's regional offices.

EDC and SMBs:

Export financing

It's a reality that not all foreign buyers are able to pay cash for export transactions, and therefore seek credit in order to make purchases. Since not all Canadian exporters of goods and services are in a position to provide credit on their own, they sometimes turn to EDC to finance such sales. EDC can finance up to 85 percent of the contract value of an eligible export transaction, and under the medium-term program, can offer buyers repayment terms of up to 5 years.

There are three types of medium-term financing that are ideally suited to small- and medium-sized exporters: export loans, lines of credit, and (promissory) note purchase agreements.

EXPORT LOANS: Similar in concept to commercial loans, export loans are one-shot agreements negotiated between EDC (as lender) and a foreign borrower – either the buyer itself, or the buyer's representative. EDC requires that an initial 15 percent downpayment be paid by the borrower to the exporter before it will finance any or all of the remainder of the export contract. And in order to guarantee maximum benefits to Canada, achieving the optimum level of Canadian content is a fundamental requirement in every EDC-financed deal; in fact, the level of Canadian content can be no lower than 60 percent.

It is important to remember that in export loans – as with all forms of EDC financing – the exporter is paid directly by EDC. The responsibility for collecting the loan, according to the terms and conditions of its agreement with the foreign borrower, rests with EDC, not the Canadian exporter. This means that, in effect, the Canadian exporter gets a cash sale for its exports.

LINES OF CREDIT: Lines of credit are a streamlined form of financing by which EDC lends money to a foreign bank or institution, which re-lends necessary funds to foreign purchasers of Canadian exports. There are a number of advantages to a line of credit, for exporter and buyer alike.

In the Canadian exporter's favour is the fact that interest rates and repayment terms are pre-arranged between EDC and the borrower, which cuts down on negotiation time, reduces paperwork, and results in timely payment to the exporter. Indeed, all Canadian exporters benefit from a line of credit, because it announces to buyers in the foreign country that trouble-free financing is available should they purchase Canadian goods. For foreign buyers, a line of credit also means that their search for financing need go no farther than the familiar surroundings of the local financial institution with whom the line of credit has been negotiated.

EDC offers medium- and long-term financing through lines of credit in some 130 countries worldwide. (A complete listing of line of credit information is published in alternating issues of *EDC Today,* or is available from your nearest regional office; refer to the "Contact list for exporters", page 12, for the office nearest you.)

NOTE PURCHASE AGREEMENTS: A more recent addition to EDC's export financing portfolio is the Note Pur program. The program revolves ar the use of promissory notes – a con ment on the part of a buyer to pa exporter a certain sum on a certain d as the method of payment for the Cana goods or services sold. Under the prog EDC purchases the promissory notes the Canadian exporter for cash, and collects from the buyer when the come due.

Two forms of note purchase are par larly suited to the medium-term finar environment in which small- to med sized firms operate. Under the Forfa program, the promissory notes issue the buyer to the exporter must be gua teed by an EDC-recognized bank b they can be bought from the exporter Simplified Note Purchase program, o other hand, is reserved for situations w the financial security of the buy beyond doubt – such as sales to fo government or their sponsored agenci

Accessibility

The development of these service the SMB exporting sector has result an increasing use of EDC's financing vices by small- and medium-sized f Last year, for example, nearly half o companies benefitting from EDC finar were small or medium in size. This f could very well increase in the future, EDC's regional and district offices in couver, Calgary, Winnipeg, Ottawa, don, Toronto, Montreal and Halifax now process applications for med term financing. The key for exporters contact EDC at the earliest stage of a that may benefit from financing; allows EDC to determine the eligibili the transaction, to advise on the ap priate type of financing, and to inforn exporter of any elements that shoul closely monitored.

Malaysia market study

KUALA LUMPUR



The rapid growth in recent years of Malaysia's economy, as well as that of many other countries on the Pacific Rim, is no longer the constant it once was. As a result, a more analytical approach to the market is required when attempting to identify project opportunities.

Because investment spending is continuing in a number of sectors in Malaysia, EDC's Market and Economic Analysis Department, in cooperation with the South Asia Department of the Export Financing Group, recently prepared a detailed report on several areas of the Malaysian nomy. These include electric power and gas; transportation; forestry; and communications.

If you would like to receive a free of the report, please write:

Malaysia Market Study
c/o Market and Economic Ana Department
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

DC and SMBs:

xport insurance

No company – regardless of size – can ford not to be paid, but nonpayment is ten a blow from which a small- or edium-sized firm never recovers. And e risk of non-payment in exporting is ry real; through July of this year, EDC d paid 61 insurance claims for amounts nging from a few hundred to a few hun-ed thousand dollars. These two consi-rations explain why, in 1985, eight of ery ten exporters insuring their export les with EDC were SMBs.

There are two insurance programs of rticular interest to small- and medium-ed businesses.

GLOBAL COMPREHENSIVE IN-URANCE: EDC's traditional insurance orkhorse is the Global Comprehensive surance service. It protects exporters gainst nonpayment of an export sale re-lting from both commercial risks (buyer solvency, default, contract repudiation or rmination) and political risks (difficulties transferring funds out of a country, non-ayment due to war or rebellion, and the ncellation of export or import permits).

Except under special circumstances, the lobal Comprehensive Insurance program requires each policyholder to insure all of his export business with EDC. In this way, the program achieves the proper combination of high business volume, broad spread of risk, and reduced administrative costs which EDC is able to translate into lower premiums for exporters. Payment of the premium and fulfillment of the export contract assures companies that they will receive 90 percent of the value of the transaction from EDC in the event of an insured loss. As well, because many commercial banks are willing to treat EDC-insured sales as collateral, an exporting firm can use its export receivables as a means to improve its cash flow.

U.S.A. COMMERCIAL RISK (SMALL BUSINESS) INSURANCE: The export potential of the United States is well known, but there is a tendency by many Canadian firms to underestimate the commercial risks involved in doing business there. Indeed, last year, over half of all claims paid by EDC were on insured sales to the United States.

That's why EDC designed the U.S.A. Commercial Risk (Small Business) policy, which has been very well received from the SMB sector since its introduction one year ago. In fact, as of the end of July, close to 300 firms had expressed an interest in the program, and fully 82 percent became policyholders.

Designed for Canadian firms with annual sales under $5 million, the 'user-friendly' small business policy is easily administered by companies with limited staff because the paperwork has been pared down to a minimum. And for a small fee, the policy removes from the exporter the costly and time consuming burden of undertaking a search of credit information on prospective buyers. The policy covers 90 percent of an insured loss caused by commercial factors only – such as default, buyer insolvency, etc.

An additional attraction of the policy is that EDC representatives from coast to coast can give exporters all the necessary information – terms, rates, liability, credit approvals – concerning a transaction, and even issue a policy on the spot.

For the thousands of small- and medium-sized companies across Canada currently exporting, or thinking about it, these services from EDC – export loans, lines of credit, note purchase, Global Comprehensive insurance, and commercial risk coverage for sales south of the border – provide the needed assistance that can help even the smallest firms realize their export potential.

For information on these or any other EDC service, please consult the "Contact list for exporters", page 12, for the address of the regional office nearest you.

New EDC President's trade roots deep

On October 1, 1986, Robert L. Richardson assumed the duties of President nd Chief Executive Officer of EDC. Mr. ichardson becomes EDC's fourth Presi-ent, taking over from Sylvain Cloutier, hose seven years at the helm (1979 - 986) represented the second longest term the Corporation's 41 year history. Mr. loutier has been appointed Chairman of e Canada Post Corporation.

Robert Richardson brings to EDC a ealth of experience in Canadian export ade matters. Prior to his appointment as resident of EDC, he served as Deputy inister for International Trade and Asso-ate Under-Secretary of State from Jan-ry, 1985 to the present, and as Commis-oner of the Foreign Investment Review gency between the years 1982 and 1985. He has been a member of EDC's Board of Directors since January, 1985.

From 1971 to 1982, he held various positions at the Treasury Board, including that of Deputy Secretary of the Programs Branch from 1977 to 1982. He has also served with the Department of Finance (1970 - 1971) and the Public Service Commission (1968 - 1970). Mr. Richardson began his career with the Department of Industry, Trade and Commerce in 1959, and served as a Commercial Counsellor until 1968. He graduated from Queens University in 1958 (B.A., Economics) and the University of Australia in Sydney in 1966 (M.A., Economics).

EDC welcomes Mr. Richardson, and extends its best wishes to Mr. Cloutier in his new position.



Exporting and EDC: A winning combination

Meet five Canadian Export Award winners who have been recognized for their outstanding export achievements in world markets. Although they represent a wide spectrum of industries, products and export markets, a common thread – EDC – binds these firms together. As with 80 percent of all past export award winners, EDC insurance and financing has at one time or another played a key role in their successful export strategies. This is how they've done it.

Seaboard Lumber Sales Company Limited

Winner, 1983

At the heart of the B.C. lumber export industry is Vancouver-based Seaboard Lumber Sales Company Limited. Seaboard is responsible for the worldwide marketing of forest products for a consortium of 12 shareholder mills. Through an extensive network of overseas subsidiaries, agents and distributors and the long-term chartering of vessels for ocean transportation, Seaboard manages an impressive volume of export sales. Last year, sales to foreign buyers reached $345 million.

"The policy of the company is to sell on secure, albeit competitive terms, and EDC is an integral part of that policy", said Larry Ridenour, Vice President of Finance for Seaboard. Its extensive export-oriented operations expose Seaboard to a wide range of commercial and political risks. This explains why Seaboard has been an EDC Global Comprehensive Insurance policyholder for over 13 years. This policy currently provides Seaboard protection in 45 different countries, allowing the company to venture into markets in developing countries, where buyers tend to buy less frequently but in larger quantities. Such contracts typically entail a higher level of risk, which EDC has been willing to assume.

Referring to other advantages of insuring exports with EDC, Mr. Ridenour explained that EDC's requirements for credit analysis provide "a benchmark for our own internal credit policies".

The company also believes that because EDC maintains direct contact with the Canadian government and export community as well as with foreign governr offices, EDC is in a unique position to valuable guidance not only to first- exporters, but also to experienced expo who want to limit risks in existing mar

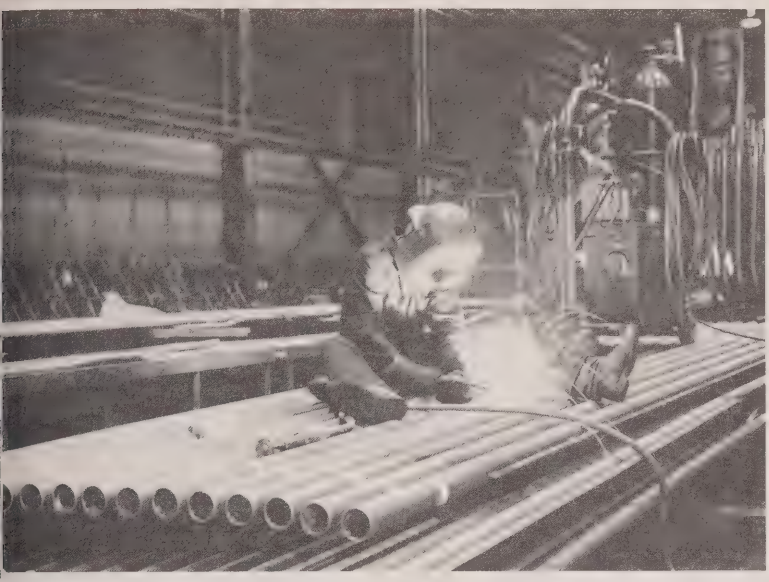
Summing up the experience of the c pany with EDC insurance, Mr. Rider stressed that "one of the significant pay- of a credit insurance program is to assi market penetration or expansion, EDC is an integral part of that marke effort".

Babcock & Wilcox Canad

Winner, 1985

Babcock & Wilcox Canada, of Cambri Ont., supplies fossil and nuclear-fu steam generating equipment for power tions around the world. The comp operates in a high-stakes industry, mar by megadollar projects and extremely fi competition for supply contracts. With help of $123.9 million in EDC financ Babcock & Wilcox recently sold four 3 megawatt coal-fired boiler islands t buyer in China. The financing support provided under a general financing pr





l signed between EDC and the Bank of hina. EDC financing proved again to be critical importance when Babcock & 'ilcox subsupplied steam generating units Atomic Energy of Canada Ltd., as part a CANDU reactor to be built in Romania.

According to Mr. Chris Hatton, Mana- r of Marketing Services for Babcock & 'ilcox Canada, two major factors account r the firm's competitiveness in the inter- tional market. Buyers first decide to proach the firm because of its well- versified technological base which allows o adapt its power generation systems to wide range of local natural resources. ie second consideration is pricing. "And course, an integral part of that pricing is e financing package that you bring to the ble, which is where EDC comes in", ex- ained Mr. Hatton. "Many other banks ound the world sit back in their home untries and wait for the buyer to come ocking at their door and asking them hat's available, whereas EDC is aggres- e. In fact, EDC has many times identi- d opportunities for us around the world." ch attentiveness to the interests of Cana- an exporters has convinced the company at the Canadian government, and EDC particular, is "one of our greatest assets trying to penetrate these markets".

Reflecting on the company's long-stand- g relationship with EDC, Mr. Hatton dicated that "it has been a very fruitful sociation". He added that "EDC has ways been there when we needed it and lled upon it. I think that's true not just of r company but of all the people who are the power industry".

XCAN Grain Ltd.

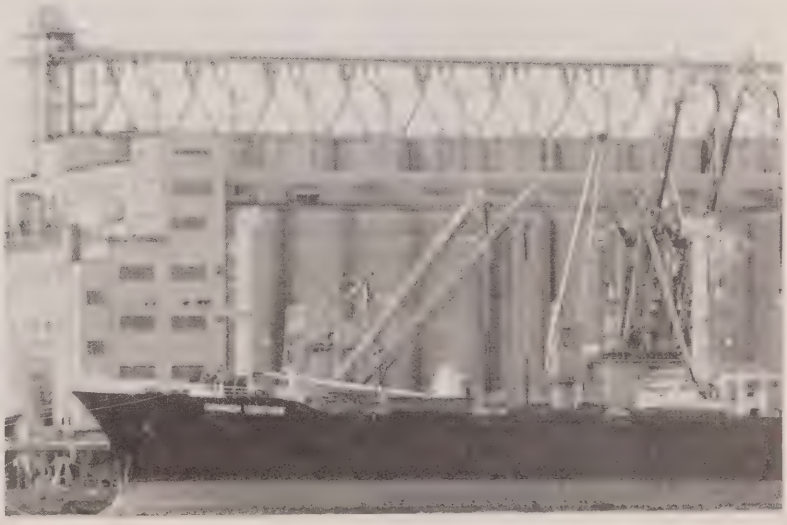
Winner, 1985

XCAN Grain Ltd., of Winnipeg, Manitoba, is one of the many Canadian companies that contribute to Canada's excellent worldwide reputation for delivering grain on schedule. In this fast-paced business, success in selling grain to the rest of the world often requires that offers be made by telephone within 24 hours of the time a request for tender has been received from a potential buyer. This need for quick turnarounds means that insurance covering related export risks must be available on very short notice. For XCAN, a trading company jointly-owned by the three prairie wheat pools – the Alberta Wheat Pool, Manitoba Pool Elevators and the Saskatchewan Wheat Pool – this is a familiar scenario.

This is one of the reasons XCAN sought risk protection under EDC's Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance program. The company is presently using it in connection with a $10 million sale of canola oil to India.

Peter Lloyd, Director of Marketing at XCAN, expressed his appreciation for "EDC's promptness in setting up this program". He also added that the range of risks covered under this program, combined with fast turnarounds on application for insurance cover, is particularly well-suited to firms involved in the export of bulk agricultural commodities. The Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance program includes protection against default by the foreign buyer, which Mr. Lloyd explains is "the most worrying risk from our point of view".

Among the other features of this insurance program, Mr. Lloyd singled out preshipment insurance and demurrage cover as EDC innovations well in tune with the needs of Canadian grain exporters. Preshipment insurance provides cover against commercial and political risks from the time the contract is signed to the date of shipment. Demurrage refers to the additional amount that is charged to the exporter by the shipping company when, for example, the sea route is interrupted or the vessel can't be unloaded according to schedule and must stay offshore in anchor with the cargo on board. These unexpected costs can substantially reduce already low profit margins unless they are covered by EDC insurance.



CAE Electronics Ltd.

Winner, 1983

CAE Electronics Ltd. stands at the leading edge of aircraft flight simulator technology, and the rest of the world knows it. This explains why over the past two years, CAE has been able to capture a commanding 50 percent of the world civil market for this industry. But there is more to CAE than flight simulators. The company also designs and manufactures air traffic control systems, process control and supervisory systems for hydroelectric and fossil-fueled power plants, and simulators for nuclear power projects.

CAE has successfully sold its well-diversified product line on all five continents. Figures supplied by Mr. Alan Cundy, Director of Marketing for CAE, show that for the past two years, sales have averaged $200 million per year, with exports accounting for about 75 percent of this figure. The St-Laurent, Que. company attributes its impressive performance in world markets to the technological superiority of its products. But price is an equally important determinant in the ability to secure a contract abroad.

This is where EDC has played a role in the firm's strategy, with effective financial backing of several flight simulator sales to commercial airlines around the world. Through multi-million dollar loans to CAE's foreign buyers, EDC financing has become an element of CAE's international marketing mix.

"It is an important arm to our sales approach", said Mr. Cundy, referring to this EDC-CAE cooperation. EDC financing packages have been used by the company to help penetrate markets in industrialized and developing countries.

For CAE, the pursuit of opportunities in new markets remains an ongoing preoccupation. In planning for the future, the company will no doubt continue to include EDC as a partner in its export strategy.

Polymer International (N.S.) Ltd.

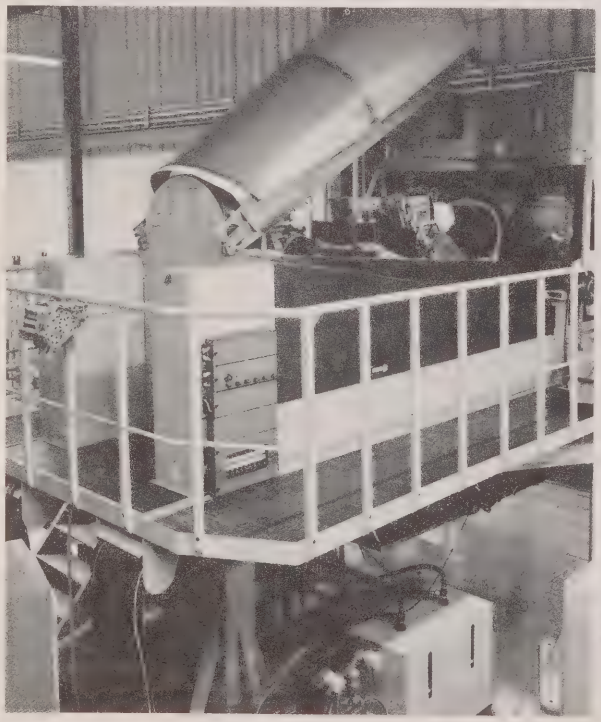
Winner, 1985

Polymer International (N.S.) Ltd., of Truro, Nova Scotia, has seen its exports increase steadily over the years. Last year, sales topped the $28 million mark, with exports accounting for almost 50 percent of this figure. The company manufactures specialty polyethelene and polypropylene products, such as woven fabric bags used as containers by the chemical and fibreglass insulation industries. Polymer also produces rolled material used by its customers to manufacture everything from flexible bulk containers and carpets to swimming pool covers and tarpaulins.

Over the past seven years, EDC Glob Comprehensive Insurance has been an in gral component of sales to Polymer's maj markets – Europe and North America. M George Teed, the firm's Operations Man ger, explained that it was the widespre practice of offering extended credit ter to buyers in the European Communi countries that prompted the company subscribe to EDC's insurance progra The ability to offer 60 or even 90 day ter gives the exporting firm "an importa bargaining tool in those markets".

However, longer credit terms imply higher exposure to a variety of commerci risks. This is where EDC coverage becom a must. "In nine out of ten countries, it expensive to try to collect (overdu money", said Mr. Teed. EDC insuran effectively limits this risk of non-paymen

Mr. Teed was quick to praise EDC customer-oriented approach. He found th administration of the Global Comprehe sive Insurance policy to be simple and ef cient. The work of the Atlantic Region Office, the company's EDC contact poi in Nova Scotia, deserved a special mentio Mr. Teed pointed out that EDC staff h paid a number of visits to Polymer's plan "asking what more they could do". Reco nizing this initiative, Mr. Teed emphasize that "EDC has been responsive to o needs".





Matériaux Blanchet; setting sail for overseas markets



Matériaux Blanchet Inc. of Quebec City, one of the five largest lumber producers in Quebec, owes much of its success to exports. In fact, in Quebec the company ranks first in sales to overseas buyers, says Vice-President of Exports, Andry Lapointe.

Matériaux Blanchet's approach to exporting is straightforward enough: identify, and more importantly, penetrate a foreign market before your competitors; discover the needs of potential foreign clients; remain flexible enough to adapt to requirements that may differ or be more demanding than those generally encountered in North America; and persevere for as long as it takes to make the sale.

The results, too, are straightforward: in 1985, Matériaux Blanchet exported nearly half of all lumber exported overseas from Quebec, or approximately 150,000 cubic metres valued at $15 million.

Insurance: when the wind shifts

Matériaux Blanchet launched its export program in the early seventies, participating in government trade missions, and forming exporting consortia. In 1979 their ship came in, with the award of major contracts in the Middle East and the Caribbean.

But the wind quickly shifted: in one transaction, the Irrevocable Letters of Credit obtained from a buyer as payment were rescinded by government authorities, a textbook example of a political risk. What should have been a simple formality turned into a ban on Matériaux Blanchet's exports, and the company eventually had to sell the lumber at a loss on the domestic market.

According to Mr. Lapointe, this incident was the catalyst that led the firm to insure its overseas sales with EDC. With export insurance, not only is the company protected against losses under major contracts, it also benefits in ways that boost its sales outside North America. Mr. Lapointe maintains that the company's use of EDC insurance facilities increases the accessibility of bank lines of credit, facilitates the discounting of foreign receivables, and makes financing terms and conditions more advantageous for foreign buyers. "In spite of the premiums", says Mr. Lapointe, "the net cost to the company is nil."

'Superdiversification'

Generally, according to Mr. Lapointe, EDC's Global Comprehensive insurance is well adapted to a strategy of market diversification, which he considers essential to the survival and success of a company operating in the lumber business. Diversification enables firms to overcome two basic problems that affect their industry: chronic surplus production of lumber in North America, and the dangers involved in depending on a single market, such as the United States.

Mr. Lapointe remembers well the 1979 slump in the North American market when prices plummeted. Unlike several of its competitors, Matériaux Blanchet was able to avoid catastrophe by shipping its first order to the Middle East.

The thrust of a strategy of market diversification is to add new overseas markets to a company's business portfolio while maintaining a firm grip on existing ones. But Matériaux Blanchet aspires to 'superdiversification', which, in addition to the above, requires that a company be prepared to adapt its products to meet the requirements of potential buyers in the new markets it hopes to tap. It is a strategy they employed with their first sales to the Middle Eastern and Caribbean markets, and one they continue to offer buyers in North Africa and Europe.

Furthermore, according to Mr. Lapointe, a successful strategy of superdiversification must be supported by solid financial data on existing and potential buyers. It's the only way to assure sound management of overseas markets, which are characterized by sales in which the exporter incurs high up-front costs, but earns profits over time. Mr. Lapointe suggests that EDC plays a pivotal role here, thanks to its promptness "in supplying 90 percent of the desired information on foreign buyers in less than 48 hours".

In the experience of Matériaux Blanchet, a company benefits in two ways by adopting a strategy of superdiversification. First, risk is spread out in markets which are vulnerable to exchange fluctuations. In 1983, when the Middle Eastern market was depressed following the drop in oil prices and currency devaluations, Matériaux Blanchet was ready to sail to other seas. It made its entry into the English market, where the pound was recovering. The second advantage of maintaining a presence in several markets simultaneously is that it allows a firm to build a reputation for reliability. Even when developing new and more promising markets, Matériaux Blanchet never neglects the needs of its regular markets.

For Mr. Lapointe, the key to success is based on a golden rule: "Better to have a dozen eggs in twelve baskets than the whole dozen in one basket". By following this principle, Matériaux Blanchet continues to maintain its leading position on overseas markets.

Trading houses: A valuable option for exporters

You produce or manufacture an exportable product, and are willing to make the export of your goods the same full-time priority as your efforts on the domestic front. But a few things are holding you back.

If you've never exported, you might be concerned about your inexperience in international markets. If you're a smaller firm, you may not have the financial or human resources to establish an export marketing department. Firms interested in cracking new markets may be concerned about their lack of contacts, and still others might not be able to justify the cost of serving smaller markets. In all of the above cases, the solution might be found in a Canadian trading house.

Trading houses are companies which specialize in the export and import of goods – and less often, services – supplied to them by other parties. They have the flexibility to perform a wide range of functions for companies of all sizes. In some cases, performing these functions is made easier through the availability of EDC's export financing, insurance and guarantee services.

One-stop shopping

Trading houses can act as brokers, consultants or agents on behalf of a company, identifying promising foreign markets and buyers for them. Cost-effective expertise such as this is often beyond the reach of smaller firms or those without an export marketing department. Trading houses can also act on behalf of themselves, purchasing a Canadian suppliers' product outright, and then selling to a foreign buyer at whatever price they can negotiate. Alternatively, trading houses can act on behalf of foreign buyers seeking particular Canadian goods or services.

Following is a checklist of services that a trading house can offer exporters in return for a fee or commission.

- Identifying, evaluating and selecting foreign markets and buyers;
- Identifying product, packaging and other specifications unique to the country of export;
- Assisting in the selection of an overseas agent, representative, or distributor;
- Negotiating price;
- Negotiating the commercial contract, which identifies the obligations of the buyer, the seller, the terms of payment and the method of shipment;
- Negotiating financial arrangements, such as export financing;
- Concluding shipping arrangements and preparing export documents;
- Providing promotional as well as after-sales services; and
- Assuming on behalf of the supplier the commercial and political export risks of the sale.

EDC; the fourth piece of the puzzle

In transactions handled by trading houses there are usually three parties: the Canadian supplier, the trading house, and the foreign buyer. But EDC is no stranger to export transactions involving trading houses. In fact, as a fourth participant, EDC can provide services which are of benefit to each of the players individually, and Canadian export trade as a whole.



The Canadian supplier. When supplying a readily identifiable part of an export transaction between a Canadian exporter and its foreign buyer, the supplier can be paid in one of two ways. He can be paid as soon as he satisfies his obligations to an 'exporter of record' such as a trading house. Or the contract may call for payment only after the 'exporter of record' has itself been paid by the foreign buyer. There is an element of non-payment risk in both of these scenarios that may inhibit some companies from entering the export arena as suppliers. But thanks to two new insurance policies designed specifically for suppliers, which protect suppliers against 90 percent of an insured loss, these risks can now be minimized.

For the supplier to be eligible for either the Specific Transaction Subsupplier Insurance (Domestic Risks) or the Specific Transaction Subsupplier Insurance (Foreign Risks) policy, the trading house as 'export of record' must itself have appropria insurance coverage with EDC.

The trading house. In cases whe trading houses take title to the goo themselves, and sell them abroad on the own account, EDC can provide tradi houses insurance and guarantee facilit which offer protection against a host political and commercial risks. And the is another important consideration for a industry in which readily-available capit can make the difference between beir able to purchase Canadian goods f prompt onward sale, or losing a de altogether. EDC insurance and/or guara tees may allow trading houses to discou their export receivables with their ban thereby improving their cash flow.

The foreign buyer. If trading houses ca satisfy the same eligibility criteria th apply to any other Canadian exporter sel ing capital goods or services abroad, the EDC can offer the appropriate financi support. Lines of Credit – a streamline and easily accessible way to provide cred to foreign buyers – are particularly suite to trading house deals, which are noted f their quick turnaround times.

No 'fly-by-nighters' here

Trading houses have taken great stride towards establishing themselves as a legit mate option for Canadian exporters in th past few years. A group with a large stak in seeing this process continue is th Council of Canadian Trading House created last year to introduce nationa standards to the industry.

The Council has been very active, an recently released an excellent publication to which *EDC Today* referred extensivel in preparing this article – which discusse the role of the Council, defines an describes trading houses, advises exporter on how to choose a trading house, an indicates what trading houses look for in manufacturer. It also provides a detaile list of accredited trading houses.

For any questions concerning EDC ser vices, please refer to the "Contact list fo exporters" on page 12 for the location o the office nearest you. For those interest in more information on trading house please contact:

Council of Canadian Trading Houses
99 Bank St., Suite 250
Ottawa, Ontario
K1P 6B9
Telephone: (613) 238-8888
Telex: 053-4888

Calendar of export-related events

Following is a list of events taking place across the country which may interest existing and potential exporters. *EDC Today* wishes to acknowledge the Canada Export Trade Month group for its contribution.

British Columbia

Oct. 13 to Oct. 15
Canadian Export Association's 43rd Annual Convention, Theme: Canadian Trade and the Pacific Challenge.
Vancouver
Marcelle LaPointe (613) 238-8888

Oct. 14
National Event
Canada Export Awards: Presentation by the Hon. Pat Carney, Minister for International Trade of Export Awards to Canada's top export achievers for 1986. Sponsored by the Department of External Affairs.
Vancouver
Ev Hexter (613) 996-2947

Nov. 6
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Vancouver
Prairie and Northern Regional Office
Eddy Vazzaz (403) 294-0928

Alberta

Oct. 23
How to Choose and Assess Export Markets: Sponsored by the Center for International Education and Business.
Calgary
Patricia O'Connell (403) 220-7735

Nov. 5
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Calgary
Prairie and Northern Regional Office
Ulla Bleckmann (403) 294-0928

Saskatchewan

Oct. 16 to Oct. 17
Exporting and Free Trade: The challenge and opportunity. Seminar discussing free trade issues and current problems. Prominent U.S. and Canadian speakers, including Leonard Santos, U.S. senate, Frank Hall, U.S. consultant, and Mel Hurtig, Council of Canadians.
Regina
Burke Darling (306) 975-4346

OCTOBER

Sun.	Mon.	Tue.	Wed.	Thu.	Fri.	Sat.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Manitoba

Nov. 4
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Winnipeg
Manitoba/Saskatchewan District Office
Ulla Bleckmann (403) 294-0928
or Rachelle Soulière (204) 943-3938

Ontario

Oct. 25
Technology & Trade: East Meeting West. Conference will deal with new developments in computer technology, their applications to the Chinese setting and their growing importance in the Canada-China economic relationship. Sponsored by the Chinese Canadian Information Processing Professionals.
Toronto
Harry Lao (416) 863-3619

Nov. 13
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Toronto
Ontario Regional Office
Marvin Hough (416) 364-0135

Quebec

Oct. 9 to Oct. 23
Export seminars on advantages of exporting. Sponsored by EDC, DRIE, and the Quebec Ministry of International Trade.
St. George de Beauce, Granby, Alma, Rimouski, Lac Mégantic, Sherbrooke, Drummondville
Jacques Blais (514) 878-1881

NOVEMBER

Sun.	Mon.	Tue.	Wed.	Thu.	Fri.	Sat.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23/30	24	25	26	27	28	29

Oct. 23
Presentation on EDC services seminar organized by FBDB.
Chicoutimi
Jacques Blais (514) 878-1881

Oct. 28
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Montreal
Quebec Regional Office
Hubert Chénier (514) 878-1881

New Brunswick

Oct. 1
New Brunswick Trade Month Kick-off Luncheon: Luncheon for New Brunswick exporters and their guests. Sponsored by DRIE.
Fredericton
Gord MacLennon (506) 857-6445

Prince Edward Island

Oct. 6
Address to Charlottetown Rotary Club: To provide insights into the importance of export trade to P.E.I.
Charlottetown
Dr. A.L. Bowman (902) 566-7441

Newfoundland

Oct. 30
Countertrade Seminar: Half-day seminar for the novice providing basic information on countertrade techniques and countries involved. Sponsored by DRIE/NFLD Department of Development and Tourism.
St. John's
Eric Collins (709) 576-2781

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-269

ROBERT RICHARDSON
President

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
Vacant
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development
Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager
RAY JOHNSON
Manager, Business
Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development
Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

JIM SIDDON*
General Manager
RICHARD McCORKINDALE
District Manager,
Alberta

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development
Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager
MARVIN HOUGH
Manager, Business
Development Department
ROBERT LETOVSKY
Assistant Manager,
Client Services Department

MONTREAL
QUEBEC REGION
Expor Development
Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager
HUBERT CHÉNIER
Manager, Business
Development Department
SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development
Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager
CONNLA WOOD
Manager

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE*
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex: 07-57624
Facsimile: (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Saskatchewan & Manitoba

OTTAWA DISTRICT OFFICE*
Export Development
Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

LONDON DISTRICT OFFICE*
Export Development
Corporation
197 York Street
Suite 900
London, Ontario
N6A 1B2
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483
BRUCE STANTON
District Manager,
South Wester n Ontario

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

*Effective December 1 1986, MURRAY SHAW

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL: 151 rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone: (613) 598-2500 Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136 Télécopieur: (613) 237-269

ROBERT RICHARDSON
Président

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Services

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, Premier vice-président BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
Vacant
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE McLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, Premier vice-président ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél.: (604) 688-8658
Télex: 04-54223
Télécopieur: (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél.: (403) 294-0928
Télécopieur: (403) 294-1133

JIM SIDDON*
Directeur général
RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district
(Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél.: (204) 943-3938
Télex: 07-57624
Télécopieur: (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél.: (416) 364-0135
Télex: 06-22166
Télécopieur: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
ROBERT LETOVSKY
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél.: (613) 598-2992
Télex: 053-4136
Télécopieur: (613) 237-2690
Câble: EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et Ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881
Télécopieur: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
197, rue York
London (Ontario)
N6A 1B2
Tél.: (519) 679-6523
Télécopieur: (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
Télex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, Directeur général DAVE FITZPATRICK, Directeur

*À partir du 1er décembre 1986, MURRAY SHAW

Calendrier des activités axées sur les exportations

Vous trouverez ci-dessous une liste des activités qui se dérouleront dans différentes villes canadiennes et qui pourraient intéresser les exportateurs actuels et éventuels. *Actualités de la SEE* désire remercier le groupe du Mois canadien de l'exportation de sa collaboration.

Colombie-Britannique

3-15 oct.
3e Congrès annuel de l'Association canadienne d'exportation. Thème : le commerce extérieur canadien et le défi du Pacifique.
Vancouver
Marcelle LaPointe (613) 238-8888

1 oct.
Manifestation nationale — Remise des prix d'excellence à l'exportation canadienne aux exportateurs canadiens les plus méritants de 1986 par l'honorable Pat Carney, ministre du Commerce extérieur. Parrainé par le ministère des Affaires extérieures.
Vancouver
Lev Hexter (613) 996-2947

Nov.
Atelier de la SEE : « Risquez avec assurance ».
Vancouver
Succursale régionale des Prairies du Nord
Cindy Vazzaz (403) 294-0928

Alberta

1 oct.
Atelier : « Comment choisir et évaluer les marchés à l'exportation ». Parrainé par le Centre for International Education and Business.
Calgary
Patricia O'Connell (403) 220-7735

Nov.
Atelier de la SEE : « Risquez avec assurance ».
Calgary
Succursale régionale des Prairies du Nord
Ulla Bleckman (403) 294-0928

Saskatchewan

15-17 oct.
« Exportations et libre-échange : défis et possibilités ». Séminaire sur les questions et les problèmes soulevés par le libre-échange. Des invités américains et canadiens de marque prendront la parole :

OCTOBRE

dim.	lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

MM. Leonard Santos, sénateur (É.U.), Frank Hall, expert-conseil américain, et Mel Hurtig, Council of Canadians
Regina
Burke Darling (306) 975-4346

Manitoba

4 nov.
Atelier de la SEE : « Risquez avec assurance ».
Winnipeg
Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan
Ulla Bleckman (403) 294-0928
ou Rachelle Soulière (204) 943-3938

Ontario

25 oct.
« Commerce et technologie : la rencontre de l'Orient et de l'Occident ». Séminaire sur les derniers développements de la technologie informatique, leurs applications en Chine et leur importance croissante dans les relations économiques Canada-Chine. Parrainé par les professionnels de l'informatique canadiens d'origine chinoise.
Toronto
Harry Lao (416) 863-3619

13 nov.
Atelier de la SEE : « Risquez avec assurance ».
Toronto
Succursale régionale de l'Ontario
Marvin Hough (416) 364-0135

Québec

9-23 oct.
Séminaires sur les avantages de l'exportation. Parrains par la SEE, le MEIR et le ministère québécois du Commerce extérieur.
Saint-Georges de Beauce, Granby, Alma, Rimouski, Lac Mégantic, Sherbrooke,

NOVEMBRE

dim.	lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23/30	24	25	26	27	28	29

Drummondville
Jacques Blais (514) 878-1881

23 oct.
Présentation des services de la SEE organisée par la BFD.
Chicoutimi
Jacques Blais (514) 878-1881

28 oct.
Atelier de la SEE : « Risquez avec assurance ».
Montréal
Succursale régionale du Québec
Hubert Chénier (514) 878-1881

Nouveau-Brunswick

1er oct.
Déjeuner de lancement du Mois de l'exportation du Nouveau-Brunswick offert aux exportateurs du Nouveau-Brunswick et à leurs invités. Parrainé par le MEIR.
Fredericton
Gord MacLennon (506) 857-6445

Île-du-Prince-Édouard

6 oct.
Conférence au Rotary Club de Charlottetown sur l'importance des exportations pour l'Î.-P.-É.
Charlottetown
Dr A.L. Bowman (902) 566-7441

Terre-Neuve

30 oct.
Séminaire d'une demi-journée sur le commerce de contrepartie destiné à fournir aux nouveaux exportateurs des renseignements de base sur les techniques du commerce de contrepartie et sur les pays qui le pratiquent. Parrainé par le MEIR et le ministère du Développement et du Tourisme de Terre-Neuve.
St. John's
Eric Collins (709) 576-2781

Les maisons de commerce, une solution à considérer

Vous produisez ou fabriquez un article qui pourrait être exporté et voudriez le commercialiser à l'étranger en y mettant autant d'efforts que pour le marché national? Vous avez cependant certaines appréhensions qui vous empêchent de passer à l'action…

Ainsi, vous n'avez jamais exporté et craignez d'être désavantagé par votre manque d'expérience sur les marchés internationaux. Ou encore, vous dirigez une PME, mais ne disposez pas des ressources humaines ou financières nécessaires à la mise sur pied d'un service d'exportation. Souvent, les entreprises qui veulent s'imposer sur de nouveaux marchés n'ont pas suffisamment de contacts ou ne peuvent assumer les coûts associés à la pénétration de marchés plus petits. Dans tous ces cas, pourquoi ne pas faire appel aux services d'une maison de commerce?

Les maisons de commerce se spécialisent dans l'exportation et l'importation de biens et, plus rarement, de services pour le compte de tiers. Elles ont la souplesse de fonctionnement voulue pour fournir un éventail de services à des entreprises de toutes tailles. Dans certains cas, leur travail est facilité par les services de financement, d'assurances et de garanties de la SEE.

Des services centralisés

Les maisons de commerce peuvent servir de courtier, de conseiller ou d'intermédiaire pour le compte d'une entreprise et identifier des marchés ou des acheteurs prometteurs à l'étranger. Pareilles démarches sont souvent trop onéreuses pour les PME ou les entreprises dépourvues de service d'exportation. Les maisons de commerce agissent aussi pour leur propre compte, en achetant un bien à un fournisseur canadien pour le revendre à un acheteur étranger au prix qu'elles parviennent à négocier. Il leur arrive aussi de représenter des acheteurs étrangers à la recherche de certaines catégories de biens ou de services canadiens.

On trouvera ci-dessous la liste des services offerts aux exportateurs par les maisons de commerce, moyennant rémunération sous forme d'honoraires ou de commission.

- Définition, évaluation et choix de marchés et d'acheteurs à l'étranger
- Définition du produit, de ses caractéristiques d'emballage et d'autres exigences requises dans le pays-cible
- Choix d'un agent, d'un représentant ou d'un distributeur à l'étranger
- Négociation du prix
- Négociation du contrat commercial prévoyant les obligations de l'acheteur et du vendeur, de même que les modalités de paiement et d'expédition
- Négociation des modalités financières, par exemple du financement à l'exportation
- Établissement des modalités d'expédition et préparation des documents d'exportation
- Services de promotion et services après-vente
- Protection du fournisseur contre les risques commerciaux et politiques inhérents à la vente.

La SEE, quatrième joueur

Dans une opération dirigée par une maison de commerce, on compte habituellement trois intervenants : le fournisseur canadien, la maison de commerce et l'acheteur étranger. Mais la SEE prend souvent part à ces opérations en fournissant des services qui intéressent chacun de ces intervenants et, sur un plan plus général, le commerce extérieur canadien.

Le fournisseur canadien. Le fournisseur qui participe à une opération d'exportation entre un exportateur canadien et un acheteur à l'étranger peut être payé de deux façons : soit que le paiement se fasse dès que le fournisseur s'est acquitté de ses obligations à l'égard d'un exportateur attitré, par exemple une maison de commerce; soit que le paiement ne devienne exigible que lorsque l'exportateur attitré a lui-même été réglé par l'acheteur étranger. Dans chaque cas, il existe un risque de non-paiement susceptible de dissuader certains fournisseurs de se lancer sur le marché des exportations. Mais ces risques sont maintenant minimisés grâce aux deux nouvelles polices d'assurance conçues spécialement pour les fournisseurs, qui couvrent 90 p. 100 d'un sinistre assuré.

Pour que le fournisseur puisse se prévaloir de l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques au pays) ou de l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger), la maison de commerce, qui fait office d'exportateur attitré, doit nécessairement souscrire l'assurance appropriée auprès de la SEE.

La maison de commerce. Lorsque la maison de commerce achète des biens pour les revendre à l'étranger, à son propre compte, la SEE peut lui fournir des services d'assurances et de garanties qui la protégeront contre toute une série de risques po-tiques et commerciaux. Par ailleurs, das un secteur où il faut pouvoir disposer su-le-champ du capital nécessaire à l'achat biens canadiens pour les revendre rapic-ment, les assurances et (ou) garanties de SEE peuvent permettre aux maisons commerce d'escompter leurs créances a-près de leur banque et d'améliorer ai leur trésorerie.

L'acheteur étranger. Pour autant que maison de commerce satisfasse aux critè d'admissibilité s'appliquant à tout expor-teur canadien qui vend des biens d'équip-ment ou des services à l'étranger, la SE peut lui fournir un appui financier app-prié. Les lignes de crédit, qui constituent mécanisme simple et facile d'accès perm-tant de fournir des crédits à l'achete étranger, conviennent tout particulièrem aux opérations dirigées par des maisons commerce, lesquelles doivent souvent conclure rapidement.

Des sociétés fiables

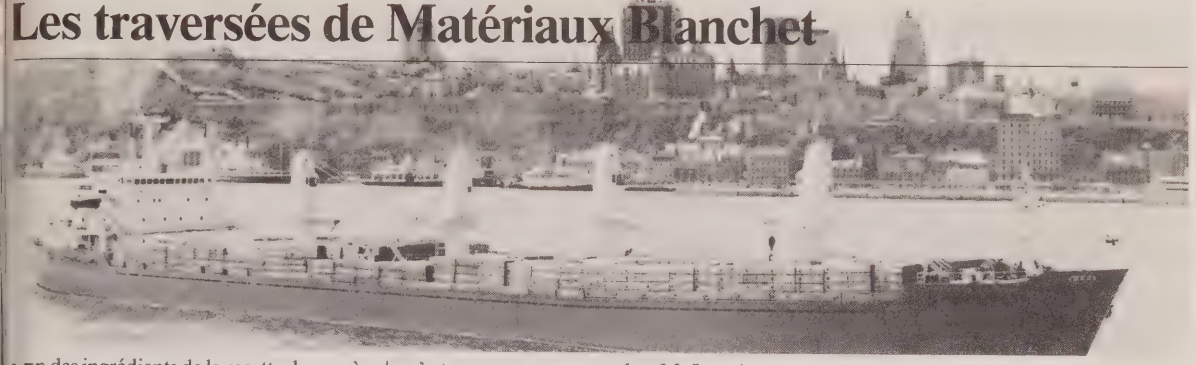
Ces dernières années, les maisons commerce se sont tout particulièrem employées à se faire valoir auprès exportateurs canadiens. Le Conseil maisons de commerce canadiennes, c l'an dernier pour instituer des normes nat-nales dans ce secteur, entend bien po-suivre ces efforts.

Le Conseil des maisons de comme canadiennes, fort actif, a dernièrement bli une excellente brochure, dont *Act-lités de la SEE* s'est d'ailleurs fortem inspiré pour le présent article. Cette b-chure porte sur le rôle du Conseil et do une définition et une description des m-sons de commerce; de plus, elle donne conseils sur la façon de choisir une mai de commerce et précise ce que recher une maison de commerce chez un fabric Elle contient également une liste maisons de commerce agréées.

Pour obtenir de plus amples renseig-ments sur les services offerts par la SE veuillez consulter les «Noms et adres utiles aux exportateurs», en page 12. Ce qui désirent en savoir davantage sur maisons de commerce sont priés de co-muniquer avec l'organisme suivant :

Conseil des maisons de commerce canadiennes
99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario)
K1P 6B9
Téléphone : (613) 238-8888
Télex : 053-4888

Les traversées de Matériaux Blanchet



Un des ingrédients de la recette du succès qu'a connu Matériaux Blanchet Inc. est le rôle de leadership qu'a su assumer l'entreprise sur le marché hors-continent nord-américain. Elle se place aujourd'hui parmi les cinq plus importants producteurs de bois de sciage au Québec.

Comme l'explique Landry Lapointe, vice-président à l'exportation, c'est par un engagement sérieux que l'entreprise a pris le premier rang en tant qu'exportateur québécois sur le marché d'outre-mer. Cette attitude se manifeste par le désir d'aller sur place avant les concurrents pour découvrir les besoins des clients étrangers, la persévérance d'être présent sur les marchés opportuns lorsque leurs désirs se concrétisent et la flexibilité de répondre à leurs attentes plus exigeantes que sur le marché nord-américain. Il n'est pas surprenant de constater qu'en 1985, Matériaux Blanchet a exporté près de la moitié du bois québécois expédié outre-mer, soit environ 250 000 mètres cubes d'une valeur de 15 millions $.

Assurance: quand le vent tourne brusquement

C'est au début des années 70 que l'entreprise a fait le plongeon. Pour ses premières traversées, elle participe aux missions commerciales organisées avec l'appui des gouvernements et forme des consortiums d'exportation. En 1979, Matériaux Blanchet débarque aux ports d'entrée des marchés d'outre-mer en décrochant d'importants contrats au Moyen-Orient et aux Antilles. Cependant, dans les expéditions qui suivent, l'entreprise n'a pas toujours le vent dans les voiles. Au Moyen-Orient, le vent tourne brusquement. Les lettres de crédit irrévocable, qui avaient été obtenues par l'acheteur comme mode de paiement pour conclure les ventes, doivent être légalisées par les autorités du pays. Cette simple formalité prend l'ampleur d'un interdit entre des commandes que Matériaux Blanchet doit vendre à perte sur le marché domestique. La prise de conscience du risque politique contre lequel l'entreprise n'est pas couverte est, selon M. Lapointe, «l'événement catalyseur» qui a incité l'entreprise à assurer auprès de la SEE ses ventes sur les marchés d'outre-Atlantique.

En souscrivant à l'assurance globale multirisque, M. Lapointe explique qu'en plus de la protection contre les pertes d'un gros contrat, l'entreprise bénéficie dorénavant d'atouts additionnels servant de tremplin à ses ventes hors-continent nord-américain. En effet, M. Lapointe confie que les services d'assurance de la SEE permettent une plus grande disponibilité des lignes de crédit auprès des banques, facilitent l'escompte des créances sur l'étranger et rendent les conditions de crédit plus avantageuses pour l'acheteur étranger. En ce qui concerne ce dernier point, M. Lapointe précise: «malgré les primes, le coût net pour l'entreprise est nul».

De façon générale, M. Lapointe ajoute que les services d'assurances globales multirisques s'adaptent bien à une stratégie de diversification des marchés, qu'il considère comme étant essentielle à la survie et au succès d'une entreprise oeuvrant dans l'industrie du sciage. Elle permet de résoudre la double problématique caractérisant cette industrie, à savoir, la surproduction chronique du bois d'oeuvre en Amérique du Nord et le danger de dépendre d'un seul marché, en expédiant aux États-Unis toutes les ventes destinées à l'étranger.

Stratégie de «superdiversification»

M. Lapointe n'a pas oublié la période de 1979 lorsque la croissance du marché nord-américain a stoppé brusquement, ayant pour conséquence l'effondrement des prix. Contrairement à plusieurs de ses concurrents, Matérieux Blanchet a pu échapper à la catastrophe en livrant sa première commande au Moyen-Orient.

Une bonne stratégie de diversification consiste à enrichir un portefeuille de marchés étrangers par la conquête de marchés d'outre-mer, tout en gardant une main ferme sur les marchés acquis. Matériaux Blanchet va plus loin en adoptant une stratégie de «superdiversification». En effet, en plus de diversifier les marchés, l'entreprise adapte constamment ses produits aux besoins des nouveaux marchés. C'est ainsi que les premières ventes ont été réalisées au Moyen-Orient et aux Antilles et que des nouveaux marchés sont défrichés en Afrique du Nord et en Europe. Selon M. Lapointe, cette stratégie de «superdiversification» doit être fortement appuyée par des données sur la position financière des acheteurs présents et éventuels. Ces informations permettent une saine gestion des marchés d'outre-Atlantique caractérisés par des ventes occasionnant de forts déboursés au début et des rentrées qui s'échelonnent plus loin dans le temps. L'assurance globale multirisque est conçue pour couvrir les délais plus longs de paiement. De plus, M. Lapointe précise que la SEE joue un rôle vital par sa promptitude «en fournissant en moins de 48 heures, 90 p. 100 de l'information désirée sur l'acheteur étranger».

En optant pour une stratégie de superdiversification, selon l'expérience de Matériaux Blanchet, une entreprise peut bénéficier de deux avantages majeurs. Le premier avantage consiste à répartir les risques sur des marchés vulnérables à la fluctuation des devises. M. Lapointe raconte qu'en 1983, alors que le marché du Moyen-Orient était au creux de la vague suite à la chute du prix du pétrole entraînant la dévaluation de la monnaie, Matériaux Blanchet était prête à tourner le cap vers l'Angleterre où la livre sterling reprenait de la vigueur. Le deuxième avantage de maintenir une présence sur plusieurs marchés à la fois est de bâtir une réputation de fiabilité. Pour cela, en développant de nouveaux marchés plus prometteurs, Matériaux Blanchet ne néglige par pour autant les besoins de ses marchés captifs.

M. Lapointe nous laisse avec une règle d'or: «Mieux vaut une douzaine d'oeufs dans douze paniers, qu'une douzaine dans le même panier». C'est en adhérant à ce principe que Matériaux Blanchet détient toujours sa position de leadership sur les marchés d'outre-mer.

CAE Electronics Ltd.

Lauréat en 1983

Entreprise de réputation internationale, CAE Electronics Ltd. est à la pointe de la technologie des simulateurs de vols, ce qui lui a permis, au cours des deux dernières années, de conquérir la moitié du marché civil mondial. Non contente de se spécialiser dans les simulateurs de vol, elle conçoit et fabrique également des systèmes de contrôle du trafic aérien, des systèmes de contrôle des procédés et des systèmes de surveillance pour les centrales alimentées à l'hydroélectricité et à l'énergie fossile, ainsi que des simulateurs pour centrales nucléaires.

Sa gamme de produits très diversifiée intéresse tous les continents. Selon les chiffres fournis par M. Cundy, directeur du marketing chez CAE, pour ces deux dernières années, les ventes de CAE ont atteint en moyenne 200 millions de dollars par an, dont environ 75 p. 100 au chapitre des exportations. Cette réussite éclatante, l'entreprise de St-Laurent, au Québec, l'attribue à la supériorité technologique de ses produits. Mais le prix est tout aussi important pour décrocher un contrat à l'étranger.

Voilà pourquoi la SEE joue un rôle dans la stratégie de l'entreprise, grâce à son appui financier pour des ventes de simulateurs de vols destinés à des compagnies aériennes commerciales du monde entier. La SEE, qui a prêté des millions de dollars aux acheteurs de CAE, fait partie du marketing international de l'entreprise.

M. Cundy qualifie la collaboration entre la SEE et CAE d'«argument de vente important». L'entreprise fait appel aux montages financiers de la SEE pour s'implanter dans les pays industrialisés et en développement.

Pour CAE, la recherche de nouveaux débouchés reste une préoccupation constante. Dans sa stratégie d'exportation, la SEE restera un partenaire de cette compagnie.

Polymer International (N.S.) Ltd.

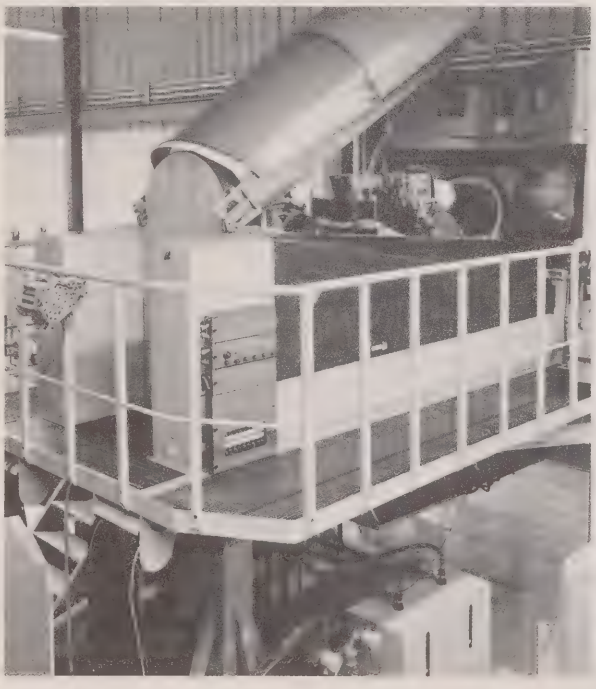
Lauréat en 1985

Polymer International (N.S.) Ltd., de Truro, en Nouvelle-Écosse, a vu croître régulièrement ses exportations, d'année en année. L'an dernier, les exportations représentaient près de la moitié de son chiffre d'affaires, qui a dépassé la marque de 28 millions de dollars. L'entreprise fabrique des produits spéciaux en polyéthylène et en polypropylène tels que des sacs de toile tissée utilisés comme contenants dans l'industrie chimique et pour les produits d'isolation en fibre de verre. Polymer fabrique également du tissu roulé utilisé par ses clients dans la fabrication de conteneurs de produits en vrac, de moquettes, de bâches de piscine et de toile goudronnée.

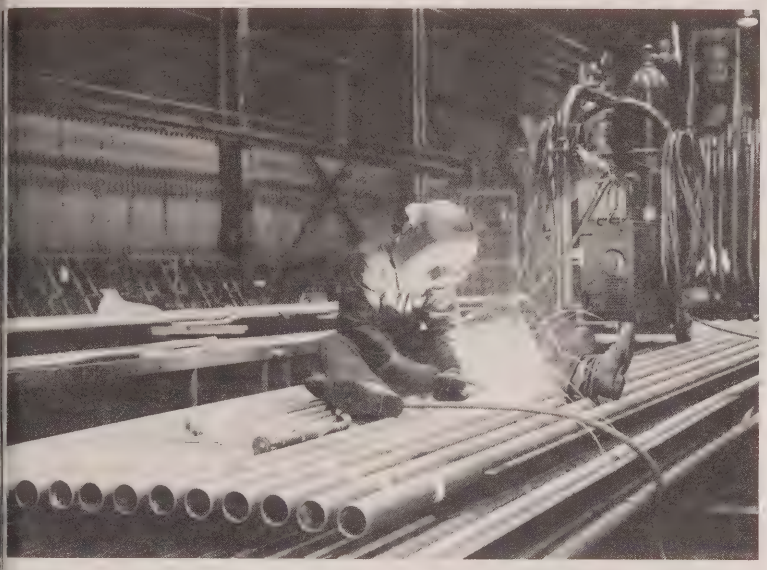
Depuis sept ans maintenant, l'assurance globale multirisque de la SEE fait part intégrante de la stratégie de vente de Pol mer sur ses principaux marchés : l'Euro et l'Amérique du Nord. M. George Teed, directeur des opérations de l'entrepris nous a précisé que l'on offrait couramme aux acheteurs de la Communauté eur péenne des conditions de crédit prolong ce qui a amené l'entreprise à souscrire u assurance auprès de la SEE. La possibili d'offrir des durées de crédit de 60 ou mên 90 jours donne à l'exportateur «un arg ment de négociation important sur c marchés».

Cependant, en offrant une durée crédit prolongé, on s'expose à une gamn plus étendue de risques commerciaux. C'e là que la protection de la SEE devie indispensable. «Dans neuf pays sur dix, recouvrement des créances coûte cher déclare M. Teed. L'assurance SEE lim efficacement ce risque de non-paiement.

M. Teed n'a pas manqué de faire l'élo de la SEE, qui prend à coeur les intérêts sa clientèle. Il trouve l'administration l'assurance globale multirisque simple efficace et signale, en particulier, l'appo efficace de la succursale régionale l'Atlantique, qui représente la SEE Nouvelle-Écosse. M. Teed tient égalemet à préciser que les employés de la SEE sont plusieurs fois rendus aux usines Polymer, en «demandant de quelle faç ils pouvaient encore nous être utiles. Heureux de cette initiative, M. Teed so ligne que «la SEE reste attentive à n besoins».







ppui financier a été consenti aux termes
n protocole de financement général con-
entre la SEE et la Banque de Chine.
e fois de plus, le financement de la SEE
ué un rôle décisif lorsque Babcock &
lcox a fourni en sous-traitance, à
nergie atomique du Canada, Limitée,
chaudières à vapeur pour un réacteur
NDU devant être construit en Rou-
nie.

Selon M. Chris Hatton, directeur des
vices de marketing chez Babcock &
lcox Canada, la compétitivité de cette
reprise au niveau mondial est reliée à
ıx facteurs. Tout d'abord, les acheteurs
lressent à Babcock & Wilcox parce
elle a une assise technologique fort bien
ersifiée qui lui permet d'adapter ses sys-
ıes de production de vapeur à toute une
ıme de ressources naturelles. Vient
uite le prix. « Évidemment, le montage
ıncier détermine le prix, et c'est là que la
E entre en jeu », explique M. Hatton.
ombreuses sont les banques à l'étranger
attendent que l'acheteur vienne se ren-
ner sur leurs programmes, alors que la
E est dynamique. En effet, elle a souvent
éré des débouchés pour nous, dans le
nde entier. » Ce souci des intérêts des
ortateurs canadiens fait dire à Babcock
Wilcox que le gouvernement du Canada,
lus particulièrement la SEE, constitue
ın de nos plus grands atouts pour péné-
ces marchés ».

En ce qui concerne les relations de
gue date que son entreprise entretient
c la SEE, M. Hatton les qualifie de « très
ctueuses ». Selon lui, « la SEE ne se
le jamais quand on a besoin d'elle.
te constatation vaut non seulement
ır nous, mais aussi, d'après moi, pour
t le secteur énergétique ».

XCAN Grain Ltd.

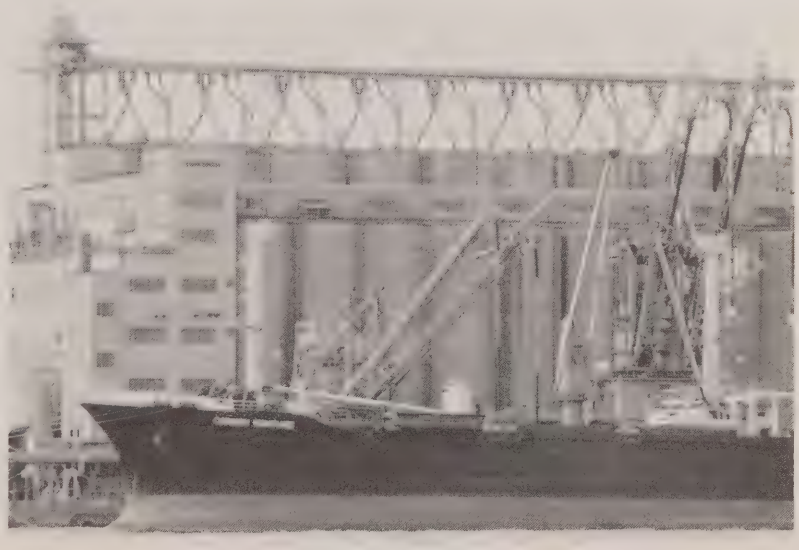
Lauréat en 1985

XCAN Grain Ltd., de Winnipeg, au Manitoba, est l'une des entreprises canadiennes de grains qui a permis à notre pays de se tailler une excellente réputation mondiale de fournisseur ponctuel. Dans ce commerce trépidant, il faut souvent faire des offres au téléphone dans les 24 heures qui suivent la réception de l'appel d'offres d'acheteurs éventuels. D'où la nécessité, à cause de ces délais très serrés, de pouvoir souscrire rapidement une assurance couvrant les risques d'exportation. Pour XCAN, une société commerciale qui appartient à trois pools de grains, l'Alberta Wheat Pool, le Manitoba Pool Elevators et le Saskatchewan Wheat Pool, c'est chose fréquente.

Voilà pourquoi XCAN s'est prévalu d'une assurance-crédit à court terme pour les produits agricoles en vrac de la SEE. L'entreprise assure actuellement une vente de 10 millions de dollars d'huile de canola à l'Inde.

Peter Lloyd, directeur du marketing chez XCAN, est fort content que la SEE « n'ait pas tardé à mettre ce programme sur pied ». Selon lui, la gamme des risques couverts par le programme, ainsi que l'instruction rapide des propositions, conviennent particulièrement bien à l'exportation de produits agricoles en vrac. Le programme d'assurance-crédit à court terme pour les produits agricoles en vrac protège notamment l'exportateur contre le défaut de l'acheteur étranger qui, toujours selon M. Lloyd, « constitue pour nous le risque le plus préoccupant ».

Parmi les autres caractéristiques de ce programme d'assurance, M. Lloyd cite l'assurance préexpédition et la protection des frais de surestarie, innovations de la SEE qui correspondent bien aux besoins des exportateurs canadiens de grains. L'assurance préexpédition couvre les risques commerciaux et politiques, à partir de la date de signature du contrat jusqu'à la date d'expédition. Le terme « surestarie » désigne le montant supplémentaire imputé à l'exportateur par l'armateur, notamment lorsque le transport maritime est interrompu ou que le navire ne peut être déchargé dans les délais impartis et doit rester ancré avec le chargement à bord. Sans l'assurance de la SEE, ces coûts imprévus pourraient réduire considérablement les marges de profit, qui sont déjà faibles.



Les exportations et la SEE : une combinaison gagnant

Nous vous présentons cinq lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, qui couronne leurs réalisations exceptionnelles sur la scène mondiale des exportations. Bien que ces entreprises représentent une vaste gamme d'industries, de produits et de marchés à l'exportation, elles ont un dénominateur commun, la SEE! Tout comme pour 80 p. 100 des lauréats des années antérieures, le financement et les assurances de la SEE ont, à un certain moment, largement contribué au succès de la stratégie à l'exportation de ces entreprises. Voici comment elles s'y sont prises.

Seaboard Lumber Sales Company Limited

Lauréat en 1983

Seaboard Lumber Sales Company Limited, qui occupe une place de choix dans l'industrie d'exportation de bois d'oeuvre en Colombie-Britannique, commercialise dans le monde entier les produits forestiers d'un consortium comprenant 12 scieries. Grâce à un vaste réseau de filiales étrangères, d'agents et de distributeurs, et à l'affrètement de navires à long terme, Seaboard gère un volume impressionnant de ventes à l'exportation qui, l'année dernière, a atteint 345 millions de dollars.

« Notre société veut réaliser des ventes concurrentielles et sûres, et la SEE s'inscrit tout naturellement dans cette politique », déclare M. Larry Ridenour, vice-président des Finances de Seaboard. En raison de ses nombreuses opérations à l'exportation, Seaboard s'expose à toute une gamme de risques commerciaux et politiques. Heureusement, depuis plus de 13 ans, cette société détient une police d'assurance globale de la SEE qui couvre plus de 45 pays et lui permet de se lancer sur les marchés des pays en développement, où les acheteurs ont tendance à acheter moins fréquemment, mais en plus grandes quantités. De tels contrats comportent généralement des risques élevés que la SEE est prête à assumer.

À propos des autres avantages qu'offre la SEE, M. Ridenour estime que les exigences de la Société en matière d'analyse de crédit constituent « une référence pour nos politiques de crédit internes ».

Selon Seaboard, les rapports directs qu'entretient la SEE avec le gouvernement du Canada, les cercles d'exportation et les gouvernements étrangers lui permettent d'offrir de précieux conseils aux nouveaux exportateurs comme aux plus chevronnés afin de réduire les risques inhérents aux marchés existants.

Résumant son expérience en matière d'assurance avec la SEE, M. Ridenour souligne que « l'un des principaux avantages d'un programme d'assurance-crédit est d'aider l'entreprise à pénétrer un marché ou à élargir ses débouchés, et la SEE fait partie intégrante de cette stratégie de marketing ».

Babcock & Wilcox Canada

Lauréat en 1985

Babcock & Wilcox Canada, de Cambridge en Ontario, fournit du matériel de production de vapeur alimenté à l'énergie nucléaire et fossile pour des centrales dans le monde entier. L'entreprise appartient à une industrie aux enjeux de taille qui s'occupe de mégaprojets très coûteux et qui doit faire face à une concurrence féroce pour les contrats d'approvisionnement. Grâce à un financement de 123,9 millions de dollars de la SEE, Babcock & Wilcox a récemment vendu à la Chine quatre îlots de chaudières de 350 mégawatts, alimentés au charb



a SEE et les PME :

Assurance à l'exportation

Le non-paiement porte souvent un up mortel aux PME, quelle que soit leur le. Or, ce risque est inhérent à l'exporta- n. Au mois de juillet 1986, la SEE a réglé sinistres dont les montants allaient de elques centaines de dollars à quelques taines de milliers de dollars. Ces deux teurs expliquent pourquoi, en 1985, huit urés sur dix de la SEE étaient des PME ortatrices.

Voici deux programmes d'assurance qui éressent particulièrement les PME.

L'ASSURANCE GLOBALE MULTI-SQUE — Il s'agit de l'assurance la plus nandée à la SEE. Elle protège les expor- eurs contre le non-paiement d'une vente xportation découlant de risques com- rciaux (insolvabilité de l'acheteur, dé- t, résiliation du contrat) et de risques itiques (difficultés de sortir les fonds n pays, non-paiement dû à une guerre à une rébellion, annulation de permis nportation ou d'exportation).

Aux termes du programme d'assurance bale multirisque, chaque exportateur tenu d'assurer toutes ses opérations à portation auprès de la SEE, sauf circons- ces exceptionnelles. Des volumes élevés ntribuent à élargir la gamme des risques et à diminuer les coûts d'administration, ce qui permet à la SEE d'offrir des primes plus basses aux exportateurs. Si la prime a été réglée et le contrat d'exportation exécuté, les entreprises savent qu'en cas de sinistre, la SEE couvre 90 p. 100 de la valeur de l'opération. De plus, comme de nombreuses banques sont disposées à prendre en garantie les ventes assurées par la SEE, une entreprise exportatrice peut faire valoir ses créances sur l'étranger pour augmenter son fonds de roulement.

L'ASSURANCE-RISQUE COMMERCIAL POUR LES PETITES ENTREPRISES FAISANT AFFAIRE AVEC LES ÉTATS-UNIS — Le potentiel d'exportation aux États-Unis est bien connu, mais de nombreuses entreprises canadiennes ont tendance à sous-estimer le risque inhérent à ce genre d'opération. En effet, l'année dernière, plus de la moitié des sinistres réglés par la SEE visaient des ventes assurées aux États-Unis.

Voilà pourquoi la SEE a créé l'assurance-risque commercial pour les petites entreprises faisant affaire avec les États-Unis, à qui les PME ont réservé un accueil favorable depuis son lancement, il y a un an. En fait, à la fin du mois de juillet, 300 entreprises avaient manifesté leur intérêt pour cette assurance et de ce nombre 82 p. 100 l'avaient souscrite.

Destinée aux entreprises canadiennes ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 5 millions de dollars, la police petite entreprise est facile à administrer, même avec un personnel restreint, puisque les formalités administratives ont été simplifiées au maximum. Moyennant des frais minimes, la police évite à l'exportateur de devoir vérifier la solvabilité des acheteurs éventuels, ce qui peut être long et coûteux. La police couvre 90 p. 100 de la valeur du sinistre assuré et ne vise que les risques commerciaux tels que le défaut ou l'insolvabilité de l'acheteur, etc.

Avantage supplémentaire, les représentants de la SEE d'un bout à l'autre du Canada peuvent donner aux exportateurs tous les renseignements nécessaires sur une opération (conditions, primes, responsabilité, approbation de crédit) et même émettre une police sur-le-champ.

Les services de la SEE (prêts à l'exportation, lignes de crédit, achat de billets, assurance globale multirisque et assurance-risque commercial pour les ventes aux États-Unis) apportent aux milliers de PME canadiennes qui exportent ou songent à le faire le soutien nécessaire pour réaliser leurs projets d'exportation.

Pour de plus amples renseignements sur ces services de la SEE ou sur d'autres, veuillez consulter les «Noms et adresses utiles aux exportateurs», en page 12. Vous y trouverez l'adresse de la succursale régionale la plus proche.

.e nouveau président de la SEE a ne longue expérience du commerce

e 1er octobre 1986, M. Robert L. Richardson a assumé les fonctions de sident et chef de la direction de la SEE. Richardson devient ainsi le quatrième sident de la SEE et remplace M. Sylvain outier qui est resté sept ans à la tête de la ciété, de 1979 à 1986. Un seul autre sident a assumé un mandat plus long au n de notre organisme depuis sa création, 1944. M. Cloutier a été nommé prési- nt du conseil de la Société canadienne Postes.

Notre nouveau président a une vaste périence du commerce d'exportation au nada. De janvier 1985 jusqu'à sa mination à la SEE, M. Richardson a été cessivement sous-ministre du Com- rce extérieur et sous-secrétaire d'État ocié aux Affaires extérieures. Il a été mmissaire de l'Agence d'examen de vestissement étranger de 1982 à 1985. Il est membre du conseil d'administration de la SEE depuis janvier 1985.

De 1971 à 1982, M. Richardson a occupé plusieurs postes au Conseil du Trésor, y compris celui de sous-secrétaire de la Direction des programmes, de 1977 à 1982. Il a également travaillé au ministère des Finances (de 1970 à 1971) et à la Commission de la Fonction publique (de 1968 à 1970). M. Richardson a amorcé sa carrière au ministère de l'Industrie et du Commerce en 1959 et a occupé divers postes à l'étranger en qualité de conseiller commercial jusqu'en 1968. Il a obtenu un baccalauréat en économie à l'Université Queens en 1958 et une maîtrise en économie à l'Université d'Australie à Sydney en 1966.

La SEE souhaite la bienvenue à M. Richardson et adresse ses meilleurs voeux de succès à M. Cloutier dans son nouveau poste.



La SEE et les PME :

Financement à l'exportation

Dans bien des cas, les acheteurs étrangers ne sont pas en mesure de payer comptant pour leurs importations et doivent par conséquent chercher à obtenir du crédit pour effectuer leurs achats. Comme tous les exportateurs canadiens de biens et services ne peuvent, de leur côté, fournir eux-mêmes ce financement, ils s'adressent parfois à la SEE pour financer leurs ventes. La SEE peut financer jusqu'à 85 p. 100 de la valeur contractuelle d'une opération à l'exportation admissible, et en vertu du programme de financement à moyen terme, elle peut offrir des périodes de remboursement allant jusqu'à cinq ans.

Trois types de financement à moyen terme conviennent très bien aux PME : les prêts à l'exportation, les lignes de crédit et les conventions d'achat de billets à ordre.

PRÊTS À L'EXPORTATION — Semblables aux prêts commerciaux, les prêts à l'exportation sont des accords ponctuels conclus entre la SEE (en tant que prêteur) et un emprunteur étranger, soit l'acheteur lui-même, soit son représentant. Avant de financer la totalité ou une partie du contrat d'exportation, la SEE exige que l'emprunteur verse un acompte de 15 p. 100 à l'exportateur. Afin de maximiser les retombées économiques au Canada, l'optimisation de la teneur canadienne constitue une exigence fondamentale pour chaque opération financée par la SEE ; de fait, la teneur canadienne ne peut être inférieure à 60 p. 100.

Qu'il s'agisse de prêts à l'exportation ou de toute autre forme de financement, la SEE règle directement l'exportateur. C'est à la SEE, et non à l'exportateur canadien, qu'il incombe de recouvrer le prêt, selon les modalités de l'accord conclu avec l'acheteur étranger. Ce mécanisme fournit des ventes au comptant à l'exportateur canadien.

LIGNES DE CRÉDIT — Les lignes de crédit constituent une forme de financement simplifiée par laquelle la SEE prête des fonds à une banque ou à un établissement à l'étranger qui, selon les besoins, les rétrocède aux acheteurs étrangers de biens et services canadiens. Les lignes de crédit présentent certains avantages, tant pour l'acheteur étranger que pour l'exportateur canadien.

En effet, ce dernier est assuré d'être payé à temps, puisque les taux d'intérêt et les conditions de remboursement fixés au préalable par la SEE et l'emprunteur permettent de réduire la durée des négociations et les formalités. Une ligne de crédit ne peut être que profitable aux exportateurs canadiens, puisque les acheteurs étrangers savent qu'ils peuvent facilement obtenir du financement s'ils achètent des biens canadiens. Grâce à la ligne de crédit, les acheteurs étrangers n'ont qu'à s'adresser à l'établissement financier local avec qui la ligne de crédit a été négociée.

Par le biais de ses lignes de crédit, la SEE offre du financement à moyen et à long terme dans quelque 130 pays. (Une liste complète des lignes de crédit est publiée une fois sur deux dans *Actualités de la SEE* ou peut vous être fournie par votre succursale régionale la plus proche ; prière de vous reporter aux « Noms et adresses utiles aux exportateurs », en page 12.)

ACCORDS D'ACHAT DE BILLETS À ORDRE — Le programme d'achat de billets à ordre constitue un volet plus récent du portefeuille de financement à l'exportation de la SEE. Les billets à ordre, par lesquels l'acheteur s'engage à payer à l'exportateur une certaine somme à une dat fixée, sont utilisés pour régler des biens services canadiens vendus à l'étranger. Au termes de ce programme, la SEE achète à comptant des billets émis à l'ordre d l'exportateur canadien et recouvre l créance auprès de l'acheteur, à l'échéanc

Deux formes d'achat de billets convien nent particulièrement aux opérations moyen terme réalisées par les PME. Au termes du programme de forfaitage, SEE achète les billets émis par l'acheteu l'ordre de l'exportateur, pour autant qu'i soient garantis par une banque agréée p la SEE. Toutefois, lorsque la sécurité fina cière de l'acheteur ne fait aucun doute, on recours au programme simplifié d'achat billets à ordre, notamment pour les vent à des gouvernements étrangers ou à d organismes publics.

Admissibilité

Depuis que ces trois services existe les PME exportatrices ont davantage r cours aux services de financement de SEE. L'année dernière, par exemple, pr de la moitié des entreprises qui se so prévalues des services de la SEE étaient d PME. Ce chiffre pourrait bien augment puisque les demandes de financement moyen terme peuvent maintenant être in truites par les succursales régionales bureaux de district de la SEE situés Vancouver, Calgary, Winnipeg, Ottaw London, Toronto, Montréal et Halifax. importe cependant que les exportateu communiquent avec la SEE au tout déb d'une opération susceptible de bénéfic d'un financement, de telle sorte que la SE puisse déterminer l'admissibilité de l'op ration, conseiller l'exportateur sur le ty de financement approprié et l'informer tout élément méritant une attention sp ciale.

Étude de marché sur la Malaisie

KUALA LUMPUR



À l'instar de nombreux pays du bassin du Pacifique, la Malaisie a connu ces dernières années une croissance rapide qui se poursuit aujourd'hui à un rythme moins soutenu. Pour cerner les débouchés potentiels sur ce marché, il est donc devenu nécessaire d'adopter une approche sectorielle.

La Malaisie a encore des projets d'investissement dans certains secteurs qui font l'objet d'un rapport détaillé préparé par le service de l'Étude des marchés et de l'Analyse économique, en collaboration avec le service de l'Asie du Sud, du groupe du Financement à l'exportation. Ce rapport traite, notamment, de l'énergie électriq du secteur pétrogazier, des transports, de foresterie et des télécommunications.

Pour obtenir gratuitement un exe plaire de ce rapport, veuillez écrire l'adresse suivante :

Étude de marché sur la Malaisie
a/s Division de l'Étude des marchés de l'Analyse économique
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

La SEE au service des PME

Dans le numéro de juillet de la revue *Technology Review*, un industriel américain faisait remarquer que son usine de produits chimiques, jadis florissante et qui employait 400 personnes, avait dû fermer ses portes. Et, ajoutait-il non sans ironie, cette usine faisait alors partie d'un conglomérat comptant 160 000 employés. Voilà qui devrait convaincre les sceptiques de l'importance de l'autonomie dont jouissent les PME.

Parce qu'elles fonctionnent sur une plus petite échelle, les PME sont souvent mieux à même de s'adapter à l'évolution du marché. Ajoutons que le secteur des PME a depuis longtemps reconnu pour son esprit novateur et que, plus récemment, on a pu constater sa résistance en période de récession économique. De bien des façons, les PME font preuve des qualités fondamentales qui les destinent tout naturellement au commerce d'exportation.

En raison de leur taille, et malgré toutes leurs qualités, les PME ne disposent pas toujours des ressources financières ou humaines pour tout faire elles-mêmes. La SEE en est bien consciente et c'est pour ces raisons qu'elle a adapté certains de ses services de financement et d'assurance à l'exportation aux besoins particuliers des entreprises de ce secteur.

Parlons d'abord du financement des exportations, service grâce auquel des fonds sont prêtés aux acheteurs étrangers pour qu'ils puissent acheter des biens d'équipement et des services canadiens. La SEE a instauré de nouveaux services pour permettre aux exportateurs d'inclure des propositions de financement à moyen terme (dont la durée de remboursement n'excède pas cinq ans) dans les offres qu'ils présentent aux acheteurs étrangers. Dans le domaine de l'assurance à l'exportation, la police d'assurance globale multirisque de la SEE fournit une protection à un prix abordable aux exportateurs de toutes tailles contre les risques commerciaux et politiques pour chaque vente à l'exportation, partout dans le monde. La SEE a également lancé une police d'assurance-risque commercial pour les États-Unis (petite entreprise), qui constitue un moyen simple et rentable pour les PME d'assurer leurs ventes destinées à nos voisins du Sud.

Le secteur des PME

Selon le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale, les PME interviennent pour 30 p. 100 dans le produit intérieur brut canadien et représentent 97 p. 100 de toutes les entreprises. Certaines études révèlent que la contribution des PME à la croissance nette des nouveaux emplois a été d'environ 70 p. 100 au cours de la dernière décennie, et que près de la moitié des principales innovations technologiques provenant des cinq pays les plus industrialisés depuis 1953 sont attribuables aux PME.

Vu leur dynamisme, il n'est pas surprenant que les PME se soient tournées vers les exportations pour accroître leur chiffre d'affaires, améliorer leur marge de profit, réduire leurs coûts unitaires de production et diversifier leurs marchés. De fait, les PME réalisent environ 9 p. 100 du commerce canadien d'exportation, évalué à 10,8 milliards en 1985.

S'il est vrai que les PME profitent de leur taille et de leur faculté d'adaptation pour saisir promptement les occasions d'affaires au pays et à l'étranger, il est tout aussi vrai qu'elles sont plus vulnérables aux aléas financiers et qu'elles doivent se prémunir contre les risques commerciaux inhérents aux exportations. De fait, 30 p. 100 seulement des 60 000 entreprises qui ouvrent leurs portes chaque année existent encore trois ans plus tard.

La SEE comprend la raison d'être des PME et leurs besoins dans le domaine des exportations. C'est pourquoi elle lance de nouveaux services et perfectionne ceux qui existent pour que les PME disposent d'un éventail complet de services de soutien quand elles amorcent des négociations en vue de réaliser des exportations. Il semble que la SEE réussit assez bien à répondre aux besoins des PME, puisque 78 p. 100 des exportateurs qui ont fait appel aux services de financement et d'assurances de la SEE en 1985 provenaient de ce secteur.

(suite à la page 4)

L'information sur la SEE

La SEE publie une série de circulaires d'information sur ses services de financement à l'exportation, d'assurances et de garanties.

La circulaire «Qu'est-ce que la SEE?» donne un tour d'horizon de ces services. On y retrouve également un bref aperçu historique de la SEE. Les autres circulaires contiennent une description détaillée de chaque service, comprenant entre autres les types d'opérations admissibles aux différents programmes de la SEE, les modalités de financement, les risques couverts par les différentes polices d'assurances, la politique de la SEE en matière de teneur canadienne, ainsi que plusieurs renseignements d'ordre administratif. Voici la liste complète des circulaires d'information de la SEE :

- ☐ 80-1 Qu'est-ce que la SEE?
- ☐ 80-2 L'Assurance-investissement à l'étranger
- ☐ 80-3 Assurances et garanties de bonne fin de la SEE
- ☐ 80-4 Financement pour contrats de services
- ☐ 80-6 Les services d'assurances globales multirisques
- ☐ 80-7 L'assurance-opération individuelle et les garanties afférentes
- ☐ 81-1 Les services de financement à l'exportation
- ☐ 81-2 Les lignes de crédit
- ☐ 81-4 Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque
- ☐ 81-5 Les services d'assurances globales-risques politiques
- ☐ 81-6 Les services d'assurances sélectives-risques politiques
- ☐ 83-1 La commission d'encours
- ☐ 83-2 Le programme d'achat de billets à ordre
- ☐ 85-1 Assurance-consortium
- ☐ 85-2 Assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les Etats-Unis
- ☐ 85-3 Assurance-risque commercial (avec franchise) pour les Etats-Unis
- ☐ 85-4 Assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac
- ☐ 86-1 L'assurance préalable au versement du prêt
- ☐ 86-2 Les services d'assurances pour sous-traitants

Les exportateurs potentiels et actuels qui désirent obtenir des renseignements sur les services offerts par la SEE peuvent se procurer, sans frais, ces circulaires d'information. Il suffit de remplir ce coupon-réponse et de le renvoyer au :

Service des Communications
et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des
exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9

On peut également se procurer ces publications auprès des succursales régionales de la SEE.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

Le directeur général de la région de la Colombie-Britannique et du Yukon prend sa retraite

Ralph Richardson, qui est entré à la Société d'assurance des crédits à l'exportation (le prédécesseur de la SEE) en 1962, a pris sa retraite. Spécialiste de la souscription durant presque toute sa carrière, M. Richardson occupait, depuis avril 1983, le poste de directeur général de la succursale régionale de la Colombie-Britannique et du Yukon.

Son remplaçant, Jim Siddon, qui est entré en fonctions à Vancouver le 2 septembre 1986, est fort bien connu des exportateurs de la région. En effet, M. Siddon a déjà travaillé à Vancouver, de 1979 à 1986, en qualité de directeur du service de la Promotion commerciale et de directeur du service régional. En plus de ses fonctions sur la côte ouest, M. Siddon demeure responsable de la succursale régionale des Prairies et du Nord jusqu'au 1er décembre 1986, date à laquelle Murray Shaw, ex-directeur général de la division des Systèmes à Ottawa, prendra la relève.

La SEE profite de l'occasion pour remercier M. Richardson de ses nombreuses années de service et de dévouement à la Société, et lui souhaiter une longue et heureuse retraite.

À qui sert l'assurance à l'exportation?

Posez donc la question à M. Chris Reed, le propriétaire de Reed Automotive Limited, de Milton, en Ontario. Cette petite entreprise, qui ne compte que quatre employés, se spécialise dans la remise en état d'étriers de freins à disques provenant de marchands de ferraille. Un jour, un client des États-Unis a refusé de payer les étriers que M. Reed avait expédiés, et ce dernier a dû fermer boutique.

Aujourd'hui, grâce à une indemnisation de 20 751 dollars canadiens que lui a versée la SEE, M. Reed s'apprête à redémarrer.

«Sans la SEE, j'aurais pris un bouillon», déclare M. Reed. «C'est simple : grâce à l'assurance de la SEE, je peux continuer à exploiter mon commerce. Sinon, j'étais réduit à la faillite.»

Reed Automotive a souscrit une des nouvelles assurances offertes par la SEE : l'assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis. M. Reed détient une police «expéditions» et n'a donc pu recouvrer que la valeur des étriers déjà expédiés. S'il avait souscrit une police «contrats», il aurait pu réclamer de 15 000 à 20 000 dollars de plus, soit la valeur des produits et du matériel qui devaient être expédiés aux États-Unis au moment où l'acheteur s'est désisté. Mais M. Reed ne se plaint pas.

«Heureusement, nous avons pu retourner le matériel aux fournisseurs et la perte s'est limitée à ce que nous avions déjà expédié», explique-t-il. «Cette expérience a fait de moi un inconditionnel de la SEE. Car même si vous faites confiance à quelqu'un et que vous avez reçu des bons de commande, vous n'êtes sûr de rien.»

M. Reed a accepté de partager son expérience avec les lecteurs d'*Actualités de la SEE* pour illustrer le fait que l'an dernier, la SEE a versé à des exportateurs 15,2 millions de dollars canadiens à la suite de 184 demandes d'indemnisation. La SEE ne dévoile habituellement pas l'identité des exportateurs qui présentent des demandes d'indemnisation, mais pour les besoins du présent article, certaines entreprises nous ont exceptionnellement autorisés à publier leur nom.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

«On ne sait jamais»

Pour Pyrotenax of Canada Ltd., Trenton, en Ontario, le problème n'était pas le non-paiement, mais l'insolvabilité l'acheteur. Pyrotenax avait expédié thermocouple et un câble de rallonge à u entreprise en Afrique qui déclara soudainement faillite. Pyrotenax a reçu une indemnisation de 9 580 dollars canadiens de SEE.

Museum Electronics Ltd., de Markha en Ontario, a également dû faire face à problème d'insolvabilité. Cette entrepr avait déjà reçu 200 000 dollars américai pour des présentoirs électromécaniqu qu'elle avait expédiés à une entrepr américaine, quand cette dernière décla faillite. Museum Electronics a reçu u indemnisation de 40 862 dollars amé cains, soit 90 p. 100 de sa perte.

La demande d'indemnisation de Hay Publishing Ltd., de Burlington, en Ontar concernait des redevances. Cette entrepr fournissait des plaques d'impression à u compagnie américaine aux termes d'un cord de redevance. La compagnie amé caine cessa de lui présenter les chiffres ventes dont elle avait besoin aux fins facturation, ce qui donna lieu à un liti Après avoir, avec l'assentiment de la SE conclu un arrangement à long terme av l'acheteur, Hayes a reçu une indemnisati de 69 255 dollars canadiens.

Les règlements les plus importants so imputables au non-transfert de fonds. Ain MacMillan Bloedel Ltd., de Vancouv expédiait du papier journal et de la pâte bois à deux pays confrontés à des difficul de change. Dans ce cas, le problème n'éta pas imputable aux clients, qui avaient ré leurs créances en devise locale et dépo l'argent dans des banques sur place. problème était que MacMillan Bloedel pas pu convertir les sommes déposées une devise acceptable, en dollars amé cains, par exemple. Elle a donc reçu de SEE une indemnisation de 5,2 millions dollars américains.

Selon les responsables du secteur assurances à la SEE, le montant des inde nisations versées justifie en lui-même programmes d'assurance de la SEE. Mê si elle fait appel à des techniques avanc de gestion des risques et n'assure que opérations qu'elle juge viables, la SEE n a pas moins versé 15,2 millions de doll en 1985.

Comme le dit très bien M. Chris Re «on ne sait jamais ce qui peut arriver!».

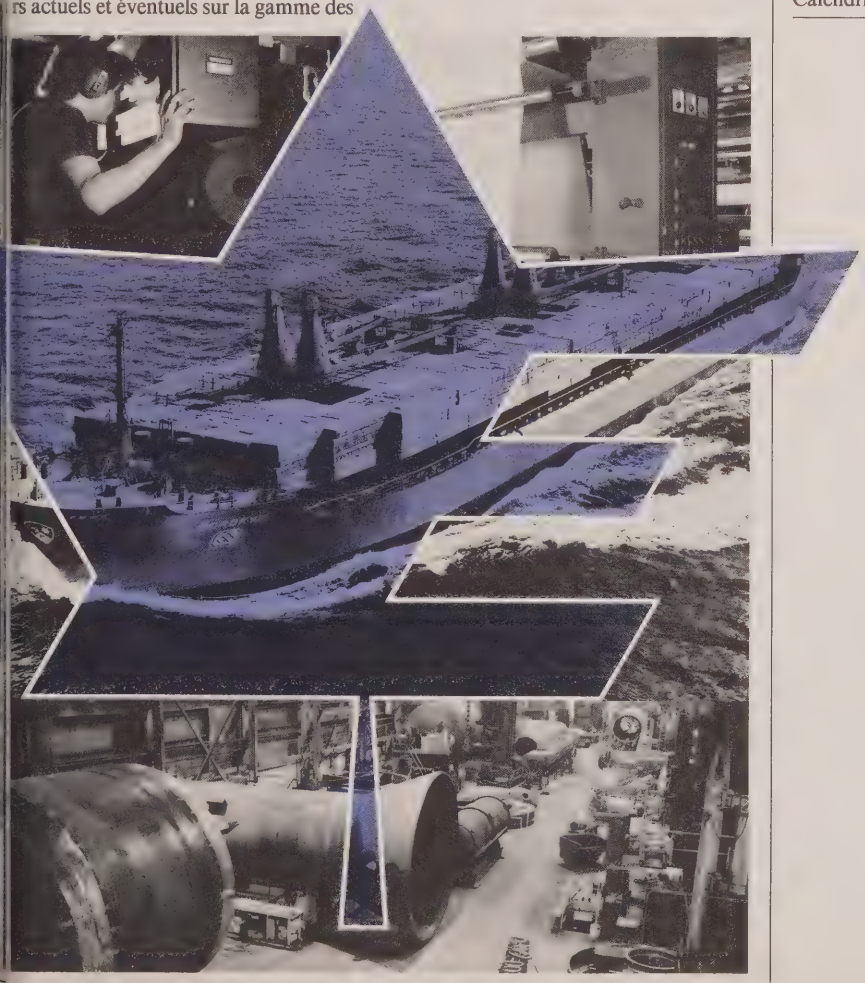
ACTUALITÉS DE LA SEE

iété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. octobre 1986

Numéro spécial pour
e Mois canadien de l'exportation

u cours des trois dernières années, au mois d'octobre, les ministères et organ- mes gouvernementaux intéressés au nmerce d'exportation, les associations lustrielles et le secteur privé ont uni leurs orts pour sensibiliser les entreprises aux ntages de l'exportation. Objectifs de te promotion : encourager les entreprises toutes tailles à se tourner vers les rchés extérieurs; renseigner les exporta- rs actuels et éventuels sur la gamme des services de soutien dont ils peuvent se prévaloir; illustrer les qualités requises pour s'imposer sur les marchés internationaux où règne une concurrence féroce.

Cette année encore, la SEE participe activement au Mois canadien de l'exportation, notamment grâce à ce numéro spécial d'*Actualités de la SEE*. C'est notre façon de faire vivre l'esprit de cette campagne de promotion.



Dans ce numéro

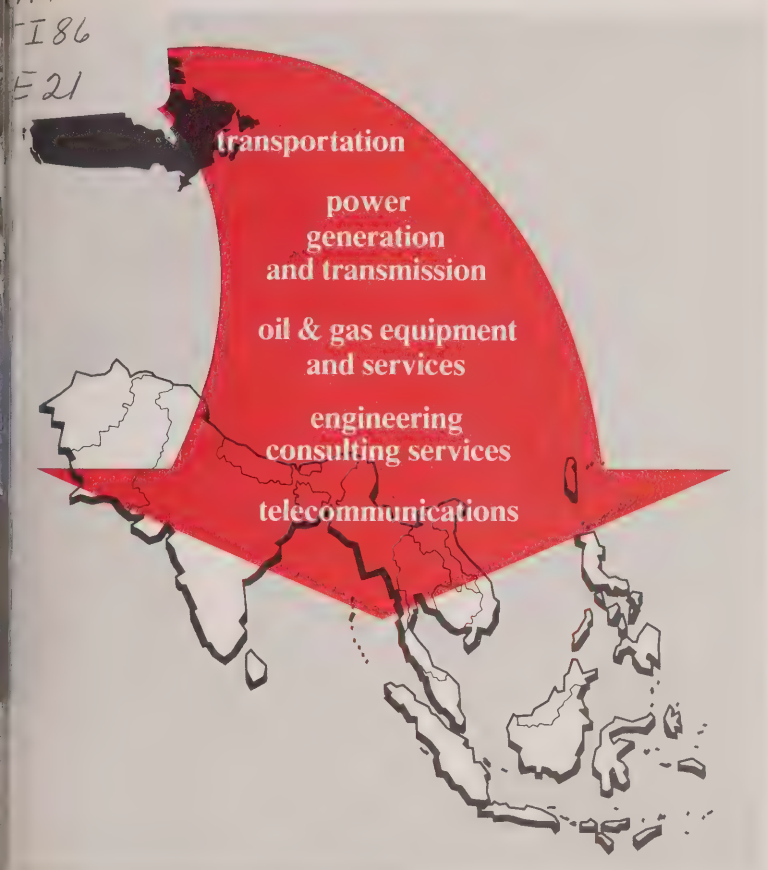
«L'assurance… pour quoi faire?»	2
La SEE appuie les PME exportatrices	3
La SEE a un nouveau président	5
Les lauréats du Prix d'excellence à l'exportation – la SEE affiche une moyenne de .800	6
L'abattage du bois : une tradition lucrative chez Matériaux Blanchet Inc.	9
L'option «maisons de commerce»	10
Calendrier d'activités d'exportation	11

Publication

EDC TODAY

CA1
EI86
E21

rporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. December 1986



In this issue

Doing business in their language	2
Major loan signings	4
Global insurance update	4
EDC reinsures Dutch counterpart	5
Filing a claim? Here's how.	7
Complete listing of lines of credit	8

LIBRARY
DEC 23 1986
University of Toronto

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT

Competition intense in Southeast Asia

There is a significant volume of trade between Canada and Southeast Asia; is Canada's eighth most important trading partner – ahead of France and Italy – Southeast Asia was the destination of $1.4 billion in goods and services in 1985. Indeed, two-way trade between ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) and Canada has increased by 25 percent since 1980.

Canada is often seen as an attractive alternative to Southeast Asia's three major traders: the United States, Japan and the European Communities. But that is no reason to be complacent. Competition amongst exporters is intense, and Southeast Asian governments and businesses know they can shop around for the most attractive deals.

If you are interested in penetrating Southeast Asian markets, you will find the articles on page 3 of assistance and interest.

Canada Postes Post Canada
Bulk En nombre
third troisième
class classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

Registry of translators/interpreters unveiled by Ontario

One of the best ways to nail down a sale is to make it easy for the buyer to choose your firm over another. Often, when you're selling to foreign markets, the easiest way to do this is to provide your company information, export proposal, and subsequent documentation in the buyer's native language. After all, even expensive glossy promotional and commercial materials are ineffective if they can't be easily understood by the potential buyer.

In order to give Ontario exporters a competitive edge in international marketing, Ontario's Ministry of Industry, Trade and Technology (MITT), has published a directory of translators and interpreters throughout the province.

Entitled "How to do business in their language", the publication provides general information on when and why you wo use the services of Ontario translator interpreters. As with any directory, it participating firms, details their respec language skills, and describes their fu tional (for example, accounting) anc industrial (e.g. mining) specialties. Fo copy of the directory, write:

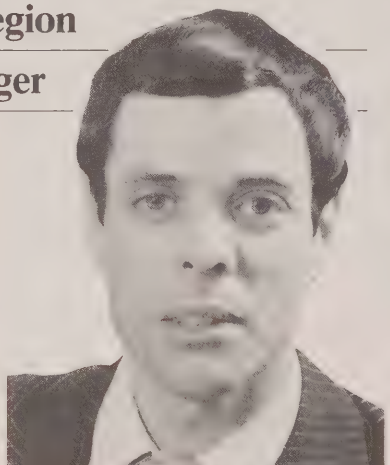
Directory of Ontario Translators an Interpreters
Ministry of Industry, Trade & Technology
International Marketing Branch
Export Consulting and Advocacy
5th floor, Hearst Block
900 Bay Street
Toronto, Ontario
M7A 2E1
Tel.: (416) 963-2500

Prairie and Northern Region gets new General Manager

On December 1, **Murray Shaw** took over as General Manager of EDC's Prairie and Northern Regional Office. Mr. Shaw, with the assistance of two District Managers, will promote EDC's programs and services to exporters in Alberta, Saskatchewan, Manitoba, and the Northwest Territories. He replaces Jim Siddon, who assumed similar duties at the British Columbia and Yukon Regional Office earlier this year.

A Vancouver native, Mr. Shaw has received a Bachelor of Science (Chemistry) and a PhD (Chemistry) from the University of Waterloo, a Doctorate in Biochemistry from the University of Aix-Marseille in France, and a Master of Business Administration (MBA) from the University of Ottawa.

Murray Shaw has held several senior positions since he joined EDC six years ago. Most recently he served as Special Advisor to the Senior Vice-President of the Export Insurance Group, where he undertook an extensive study to streamline the insurance underwriting process. That experience will enable the Prairie and Northern Regional Office to build upon its reputation for efficient delivery of EDC's insurance and financing facilities to western exporters.



Murray Shaw
General Manager, Prairie and Northern Regional Office

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

EDC profiles India's energy sector

Energy-related spending in India co reach several billion dollars per y under the latest series of five-year pl designed to map out the direction of fut capital spending in that country. To put priority and significance of energy devel ment in context, a spending commitm of this scale could account for as muc one-third of all capital outlays in India.

Investment activity and expansion output is not confined to a single form energy. Electric generating capacity co double from approximately 40,000 M to nearly 80,000 MW by the mid-199 Oil production is currently in the area 600,000 barrels per day, and the Gove ment of India is making a considera effort to increase this figure to appro mately 800,000 barrels per day by 19 Commercialization of large offshore s deposits is in its infancy, but quic growing.

In the latest of its recent export ma studies, EDC's Market and Econo Analysis Department has, in coopera with the South Asia Department of Export Financing Group, prepared a tailed look at the energy sector. As we reporting on trends and expected area capital spending, the study also ident India's government agencies operatin

What's selling where: Southeast Asia

The federal Minister of International Trade has released a series of market studies focussing on sectors of opportunity for Canadian exporters to Southeast Asia.

If your company is involved in the oil and gas, telecommunications, forestry, high technology, food processing, sporting goods, and aerospace industries, you shouldn't do without the appropriate study. Through detailed market analyses, the publications can cut down on preliminary legwork by identifying commercial opportunities that exist in that region. Even if you operate outside these areas, the following reports provide a flavour of the competitive and innovative approaches that will be needed to succeed in these growing markets.

India: High Technology Market

Identifies key contacts in this sector; provides an overview of the market for computers, software, robotics and office automation; and analyzes Indian government policies in these sectors.

India: Oil and Gas Services

Includes information on opportunities for Canadian firms gathered during a recent oil and gas services mission to India.

Indonesia: Telecommunications

Summarizes Indonesian development requirements in telecommunications and identifies the potential scope for Canadian industrial participation in this sector.

Malaysia and Indonesia: Forestry

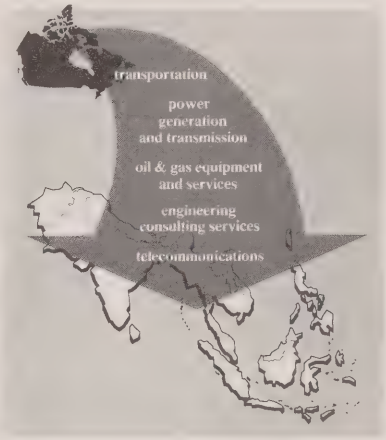
Identifies opportunities for Canadian suppliers of manufactured goods and consulting services in Malaysia and Indonesia, including logging, sawmilling, logging vehicles, veneers, plywood, panel board, pulp and paper.

Pakistan: Agro-Industrial Opportunities

Outlines the market potential for exports of cattle, semen, feed, pulses, veterinary products, poultry and meat processing as well as consulting services to the developing Pakistani agricultural market.

Singapore: Market Studies

Outlines business opportunities for the sale of Canadian-made equipment and services including: furniture, food, automotive parts, sporting goods, computer software products, aerospace products and services, telecommunications, and oil and gas equipment and services.



Thailand: Agro-Food Processing

Describes investment opportunities in the agro and food processing industry.

Thailand: Communications

Explains how to pursue telecommunications opportunities through the Telephone Organization of Thailand (TOT) and the Communications Authority of Thailand (CAT), which together account for 70 percent of the Thai market.

Thailand and Malaysia: Food Irradiation

Assesses the market potential for Canadian food irradiation and related technologies.

Copies of the reports are available to companies upon request. Just contact:

Nigel Godfrey
South & Southeast Asia Trade Development
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Tel. (613) 995-7662

This sector. For a free copy of the export market study, just write:

India Market Study
Market & Economic Analysis Department
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Check with EDC:

We've got Southeast Asia covered

Whether you discover promising business leads through these market studies or on your own, be sure to check early with EDC once a potential sale to Southeast Asia has been identified. We have eight lines of credit totalling $100 million in easy-to-use export financing available to foreign buyers of Canadian goods and/or services in that region.

EDC has blanketed Southeast Asia with multi-country lines of credit with financial institutions in Hong Kong (1) and Singapore (4). In addition, there are currently single-country credit facilities in each of Thailand (1) and Malaysia (2). Some of these credit facilities are designed for use in parallel with assistance from the Canadian International Development Agency (CIDA).

If your foreign buyer wants or needs credit in order to conclude a deal, EDC can respond with an allocation under an appropriate line of credit. This means that your buyer can then afford to purchase the Canadian goods or services, and will repay the loan according to the repayment schedule agreed to. It also means that you as exporter have concluded an export deal on a cash basis, since EDC pays you directly.

For details of these and other EDC lines of credit, consult the "Complete listing of lines of credit", beginning on page 8. Any questions you may have can be directed to either the Regional Office nearest you (see "Contact list for exporters", page 12), or to the appropriate Area Manager of the Export Financing Group, also indicated in the "Complete listing of lines of credit".

EDC active in Yugoslavia, financing benefits 30 firms

Combustion Engineering Canada Inc. of Ottawa has sold two 350 MW steam generators, auxiliary equipment and related engineering services to Yugoslavia. To support the sale, EDC provided financing of Cdn $88.88 million to Sour Minel R.O. Minel-Kotlogradna of Beograd. Twenty-nine major Canadian subsuppliers will be involved in the transaction. (A major subsupplier is a firm that supplies more than $25,000 worth of goods and services for an export transaction.)

Combustion Engineering Canada Inc. is one of Canada's leading manufacturers of steam generating systems. It designs, engineers, manufactures and markets products and services aimed at a number of industrial sectors. The generators will be installed in a new coal-fired power station at Lazarevac, 30 kilometres from Belgrade, and will be operated by Sour Reik Kolubara.

In recent years, EDC has supported sales of Canadian goods and services to Yugoslavia totalling more than Cdn $300 million. Products financed to Yugoslavia include aircraft and related components, off-highway haulers, road graders, tobacco harvesting equipment, forestry equipment, oil and gas equipment, locomotives, steam generators, and engineering services.

EDC is on cover for medium- and lor term financing in Yugoslavia and is activ ly promoting three types of financing f business involving Yugoslav compani first, financing directly to Yugoslav buye second, financing in parallel with t World Bank on selected projects in Yug slavia, and third, financing for the Canadi portion of sales to third markets whe Canadian and Yugoslav firms are worki together.



Martin Bakker, EDC's Senior Vice-Pre dent of the Export Financing Group shak hands with Dusan Cudanov, Vice Preside Finance, Sour Minel R.O. Minel-Kot gradnja, Belgrade, Yugoslavia followi the signing of a Cdn $88.88 million loan

Present at the signing of the US $40. million loan agreement were, in the fo ground from left to right: Armand Coutu Chairman of the Board, Fenco Engine Inc., a division of Lavalin Inc.; Don Jor de Larrea, Chairman of the Board, Me cana de Acido Sulfurico S.A. de C. Martin Bakker, Senior Vice-Preside Export Financing Group, EDC; and Blai Modin, Vice-President, Export Financi Group, EDC. Also representing ED standing from left to right, were: Peter He burn, Export Financing Officer, Mexico Central America Department; Bill Jam Manager, Mexico & Central America D partment; and Don Curtis, Gene Manager, North & Central America Di sion.

Global policyholders get more protection for their premiums

In times when insurance of all types is harder to get, even at higher prices, EDC is expanding its coverage against two types of risk, at no extra charge.

Repudiation of goods is one type of risk, where the foreign buyer refuses to accept the exported goods for no valid reason. Contract termination is the other risk, where the buyer tears up the export contract without justification. Canadian exporters have had limited protection against these risks available to them for some time. In fact EDC was among the first export credit agencies to protect its exporters against repudiation of goods and contract termination. The cover was "limited" because insured exporters were required to absorb the first 15 percent of any loss before filing a claim with EDC.

Now, Global Comprehensive Insurance policyholders can claim the full amount, with EDC covering 90 percent of the loss, leaving only the normal co-insurance of 10 percent to the exporter.

When EDC broke new ground with the introduction of cover for these risks, it required the exporter to absorb a 15 percent "first loss" and to dispose of the refused goods before a claim could be paid. These were precautions against what EDC's underwriters considered to be above-average risks of repudiation of goods and contract termination. Once again, experience has proven to be the best teacher; underwriter's now know that these risk are really no greater than other risk covered under the policy, and EDC h decided that the safeguards originally bu into the policy are no longer required today's marketplace.

Global Comprehensive Insurance EDC's single most popular insurance pr gram. To help keep it that way, EDC h acted quickly to amend and improve t program, in line with current world tradi risks and practices. It's an example EDC's strategy of providing competiti services to Canadian exporters, to enhan their ability to win contracts abroad.

EDC financing, perseverance pays off for Fenco

EDC export financing of US $40.68 million was critical in the recent sale of a sulphuric acid plant and storage facilities turnkey project to Mexicana de Acido Sulfurico S.A de C.V. of Mexico. Besides Fenco Engineers Inc. of Toronto, the exporter who won the deal, the benefits of the export loan to the buyer will also be felt by 15 major Canadian subsuppliers. (A major subsupplier is a firm that supplies more than $25,000 worth of goods and services for an export transaction.)

The plant will be constructed at the La Caridad copper smelter in the Northern Mexican state of Sonora. It will employ the latest technology designed to reduce the smelter's sulphur dioxide emissions, thereby limiting atmospheric pollution. As with all "turnkey" projects, Fenco will hand over the plant to the new owner ready for operation – literally turning over the keys to them after it has been designed and built.

In winning the deal – which it has pursued for ten years – Fenco exhibited the flexibility, negotiating skills and perseverance which, along with an excellent product, are essential to success in world markets. Fenco Engineers Inc., established in 1953, has been a wholly-owned subsidiary of Lavalin Inc. since 1975. In 1983, it acquired the Canadian assets of a company with extensive experience in the design and construction of sulphuric acid plants worldwide.

EDC's loan is guaranteed by Nacional Financiera S.N.C., the Mexican Government's principal development institution.



EDC and international counterpart team up: exporters benefit

The competitive atmosphere of international export trade is a pressure cooker that breeds innovation as well as headaches. In fact, innovation is the key to success – not only for exporters who must continually adapt their products to new market demands, but also for financial institutions who need to capitalize upon new opportunities.

Such an opportunity arose when Pratt & Whitney of Canada and Fokker B.V. of the Netherlands joined forces to manufacture commuter aircraft. Pratt & Whitney is to supply the twin turbo prop engines for Fokker's new 50-seat commuter model. Because Fokker expects the aircraft to generate interest from airline companies around the world, it sounded out the prospect of export insurance support from NCM, the official export credit agency for the Netherlands.

NCM was prepared to support export sales of the Fokker F-50, but with one major exclusion: the engines. A fundamental prerequisite for support from most government-backed export credit agencies is that transactions must bring the maximum benefits to their country. Clearly, the Canadian-made engines were not going to contribute to the Dutch content of each aircraft, and therefore could not be supported by NCM. However, with the intention of maintaining their relationship with the Dutch firm, Pratt & Whitney approached EDC, who in turn explored with NCM the possibility of jointly underwriting the risks.

(continued on page 6)

(EDC teams up... continued from page 5)

Reinsurance

Through a reinsurance arrangement, EDC agreed to cover, in accordance with its normal criteria, the Canadian portion of each export sale, and NCM the Dutch portion. In other words, EDC will reinsure NCM for the amount of the Pratt & Whitney engines on export sales of Fokker's F-50 model.

The concept of reinsurance is, of course, not new to insurance: it is based on the venerable principle of "reduction of risk". In fact, domestic insurance companies of all sizes routinely seek partnerships in order to protect themselves against the crippling effects of a large claim. On the international level, however, reinsurance is also used to support an exporter participating in a deal involving a company from one or several other countries. In this case, a Canadian company was able to secure a ten-year supply agreement to a Dutch company because Canada's export credit agency was prepared to reinsure their Dutch counterpart.

At this level, reinsurance is no simple arrangement. It is a complex relationship involving the export support criteria and insurance underwriting principles of two agencies, sales to different foreign customers with varying credit ratings, and the need for quick response times.

What finally emerged from discussions between EDC and NCM was a master reinsurance agreement. This framework pre-established the general terms and conditions to be followed when seeking EDC reinsurance on an export sale. The advantages of this standardized and pre-arranged formula are twofold: first, EDC retains the right to satisfy itself about the creditworthiness of the buyer on a case-by-case basis, thereby maintaining its underwriting st dards. And second, EDC has been able streamline its approval process to acco modate the need for quick response and approval on each deal.

The reinsurance deal between EDC a NCM underlines two important realities international export trade: it illustrates need for dynamic policies which oper effectively within a constantly chang and highly competitive environment; an recognizes the growing interrelationsh between global traders on the one ha and their respective export credit agenc on the other.

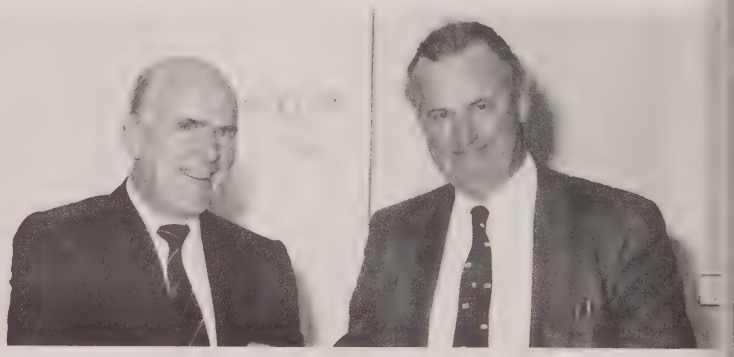


Claims paid during third quarter

During the third quarter of 1986, EDC paid 52 claims valued at $711,674 compared to 37 claims totalling $1,326,943 during the same period in 1985. This brings the total number of claims paid so far this year to 97, representing a dollar value of $2,591,542. Similar figures for 1985 were 119 claims and approximately $6,800,000 respectively.

Of the 52 claims paid, 36 were attributable to default, 14 to insolvency, one to transfer (inability to get payment out of the foreign buyer's country) and one to repudiation (the foreign buyer refuses to accept the goods/services for no valid reason). Once again, the U.S.A. proved to be a risky market, accounting for 42 claims paid. Of the remaining ten claims, one related to South America, one to the Caribbean and Central America region, four to Europe and four to Africa.

Commodities on which claims were paid include engineering services, shoe machinery parts, ladies' wear, diamond-polishing wheels, gas grills, doors, frames, plastic sheet and film, leather garments, chimney accessories, video tapes, electrical heat equipment, sportswear, books, needles, cedar shakes, pictures, clocks, royalties, brass hardware, storage organizers, disc brake calipers, two automated bakery lines, pipe corrugating equipment, agricultural machinery, and adhesives.



EDC's Senior Vice-President of the Export Insurance Group, Brock King, (left) an August Kalff, Member of the Managing Board of the Nederlandsche Credietverzekerin Maatschappij nv (NCM) conclude a reinsurance agreement.

New lines of credit

EDC recently renewed a line of credit with the **Republic of Cameroon** which will assist Canadian exporters competing for sales arising out of Cameroon's new five-year development plan.

The line of credit was originally valued at US $100 million. There have been 12 allocations totalling US $74.77 million since the line was signed in May 1982, leaving US $25.23 million available.

The most promising export opportunities are expected to be in sectors contributing to the development of Cameroon's natural resources, such as forestry, agriculture and gas, and sectors associated with the infrastructure, such as energy, comm nications, transportation, education a public utilities.

The line of credit will assist Canadi exporters by providing their buyers with simple and easily accessible credit facili through the Ministry of Plan and La Management.

EDC also has re-established a US $ million line of credit with the **Hongko and Shanghai Banking Corporation**.

The multi-country line of credit w assist Canadian exporters competing sales in the Asia/Pacific region by pr viding their buyers with a simple and eas accessible credit facility through the ban

What you should know about submitting a claim to EDC

The risks of nonpayment from a foreign buyer are an unfortunate reality of exporting. That's why companies insure their export sales with EDC. Indeed, Canadian exporters would have been faced with losses of over $15 million in 1985 had they not protected their exports in this way. And although it's a field in which no exporter would want first-hand experience, it is certainly useful to know what steps to follow in the event a transaction goes sour and a claim must be submitted to EDC.

The most obvious source of information, of course, is your EDC insurance policy. If you anticipate a loss on an EDC-insured transaction, consult the policy to determine the exact type of coverage you have, and whether it matches the claim situation you think you might be confronted with. If you have any questions that aren't answered by your policy, be sure to contact EDC immediately.

Disputes must be resolved

EDC has export insurance programs to cover many of the risks you might encounter in carrying out export business. But it should be understood at the outset that these programs do not cover a debt which is the subject of a commercial dispute between an exporter and his foreign buyer. For EDC, as well as for other official and private credit insurers, a dispute is considered to be within the control of the exporter and the buyer, and therefore must be settled between the two parties before EDC can begin assessing the claim.

Although commercial disputes are no easy matter to resolve, there are steps you can take to strengthen your overall position should one arise. For instance, the jurisdiction in which a dispute is heard can be critical, simply because laws are interpreted differently in different countries. EDC recommends including a clause in your commercial contract specifying that any dispute will be resolved by a recognized institution, such as the International Chamber of Commerce.

As well, try to ensure that proceedings will be held in a neutral location. Otherwise, you might have to resolve the dispute in the buyer's country, according to local laws. In some cases this can be a particularly difficult, lengthy, and costly process, with little assurance of success. It pays to take precautions at the outset, and obtain legal counsel where necessary.

Are you facing a loss?

If you are getting strong signals that a loss is likely, the first item of business is to contact either the Claims and Recoveries Division at EDC's Head Office in Ottawa, or the Regional Office nearest you (consult «Contact list for exporters», page 12). This can be done by telephone or by letter. Your letter should outline the general situation and provide details concerning the value and date of the buyer's order; the value of the goods shipped and not paid for; the contractual terms of payment; the cause of the loss; and any other information that may be considered helpful in resolving the matter.

It is common practice for export credit insurers to impose a waiting period before a claim can be submitted. Experience has shown that a significant number of claims are avoided simply because the exporter receives payment from the buyer during the waiting period. The period ends with the "date of ascertainment of loss", which is specified in every insurance policy, and which varies according to the claim situation. Generally speaking, the waiting periods are:

- for insolvency of the buyer: immediately
- for protracted default on goods delivered and accepted: six months after the due date of payment
- for failure of the buyer to accept the goods: one month after the goods have been resold or disposed of with prior EDC approval
- for all other causes: four months after the event which caused the loss, or immediately after the loss is actually sustained, whichever is later.

If the waiting period is already well advanced and a loss seems likely, you can submit a Claim Payment Application to the Claims and Recoveries Division. Again, you can contact either the Head Office or any Regional Office for a form. Documentation you are asked to supply includes: buyer's orders and your confirmation of these orders; invoices; advice of acceptance and nonpayment of any bills of exchange; evidence of buyer insolvency, if applicable; and Bills of Lading, which act as proof of shipment of the goods.

Understandably, no final decision concerning a claim can be made until the whole matter has been reviewed by EDC and **all** required documentation has been received and examined. Exporters can help avoid unnecessary delays by forwarding the details concerning their claim to EDC as soon as possible after a claim situation has arisen, and by forwarding their Claim Payment Application on or about the "date of ascertainment of loss" specified in their policy.

Recoveries

The recovery of monies on which claims have been paid is a top priority for EDC. One of the main reasons: every successful recovery helps to keep the cost of credit insurance down, since amounts recovered may be applied against EDC insurance claim losses. You should make your best efforts to recover the debt owed by your foreign buyer, right up until the time EDC accepts liability for your claim. Once liability has been accepted, EDC can contribute to the cost of recovering the goods, as long as EDC approves the costs in advance. After a claim has been paid, EDC will want to collaborate with the exporter to continue recovery actions.

A final word on claims: if you are faced with a loss, contact EDC **immediately**, and be sure to keep all documentation that will eventually be required under a Claim Payment Application.

This article has been drawn from the "EDC Claims Guide" distributed to EDC policyholders.

Buyers will be able to borrow in any one of several currencies approved by EDC according to their needs: Canadian or U.S. dollars, Swiss francs, Deutsche marks, Japanese yen, British pounds, and others.

Lines of credit are a special kind of financing facility in which EDC lends to a bank or state organization in another country for re-lending to buyers of Canadian capital goods and services. Since rates and terms are established when the lines are signed, allocations require a minimum of negotiation. For details on all EDC lines of credit, please refer to the "Complete listing of lines of credit" on page 8.

Complete listing of lines of credit

COUNTRY & BORROWER 1) FUNDS AVAILABLE (Oct. 1/86) 2) ALLOCATION REQUESTS CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC BUYER CONTACT WITH BORROWER	1) BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE 2) SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement 1) Cdn. $307,542,615 2) Mar. 29/87 3) 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **S. Alilat** – Directeur des financements extérieurs Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie	1) N/A 2) General purpose.
BULGARIA Bulgarian Foreign Trade Bank 1) U.S. $11,175,000 2) Dec. 31/87 3) up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Tsatcho Filkov** – Deputy Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2, Sofiiska Komuna, Sofia, Bulgaria Telex: 22031	1) N/A 2) General purpose.
CAMEROON Republic of Cameroon Ministry of Plan and Land Management 1) U.S. $18,907,510 2) Dec. 31/86 3) 5 or 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du plan et de l'aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St., Ottawa, Ontario 2) General purpose. May be used in parallel with a $50 million CIDA Line of Credit.
CHILE Banco del Estado de Chile 1) U.S.$5,000,000 2) Jan. 24/88 3) 3 to 5 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, West South Africa, EDC **Raul Contreras** – Banco del Estado de Chile Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1111 Santiago 21, Chile	1) N/A 2) General Purpose
CHILE Corporacion Nacional del Cobre de Chile 1) U.S. $9,513,373 2) Mar. 21/88 3) 3 to 7 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, West South America, EDC **Aldo Diaz Ramirez** Corporacion Nacional del Cobre de Chile Huerfanos 1270 Santiago, Chile	1) N/A 2) General purpose.
COLOMBIA Banco Royal Colombiano 1) U.S. $3,000,000 2) Oct. 15/87 3) 3 to 7 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, West South America, EDC **Bruce Arthur** – President Banco Royal Colombiano Carrera 8ºA No. 14-35, Pia 3º, Apartado Aereo 3438 Bogota, Colombiano Telex: 42050 RYBA Co.	1) N/A 2) General purpose.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. 1) U.S. $19,559,250 2) Feb. 28/87 3) up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Jan Sliva** – Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Telex: 122489	1) N/A 2) General purpose.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S 1) U.S. $10,000,000 2) Dec. 31/86 3) 2, 3 or 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Kurt Estrup Madsen** – Deputy Manager International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
FINLAND Kansallis-Osake-Pankki 1) U.S. $10,000,000 2) Aug. 28/87 3) up to 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Mr. Knut Lindstrom** – Area Manager International Banking Division Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finland Telex: 124412 KOPI SF	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
FRANCE Crédit Lyonnais 1) U.S. $5,074,000 2) Dec. 31/86 3) up to 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Mr. Jean-Yves Durance** – Directeur Département du Commerce Extérieur, Crédit Lyonnais Affaires Internationales 19 Boulevard des Italiens 75009 Paris, France	1) **Serge Mâsse** – Vice-président et Directeur Région de L'est Crédit Lyonnais Canada 2000 Mansfield Montréal, Québec H3A 3A6 Tel.: (514) 288-4848 Telex: (451) 128600 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. 1) Cdn. $20,879,200 2) Dec. 1/86 3) 5 or 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Gottfried Oehme** – Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411	1) N/A 2) General purpose.

NG KONG T. Hongkong and Shanghai Banking Corporation 1) U.S. $10,000,000 2) July 17/88 3) up to 8.5 years	**T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Mr. Graham Hartley** – Director, Wardley Limited Hutchison House, 7th Floor Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 WRDLY HX Tel.: 5-8418888	1) **Mr. David E. Hunter** – Assistant Vice President Business Development & Trade Finance Hongkong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Telex: 04-507750 HONGGROUP VCR Tel.: (604) 683-5811 2) Multi-country regional Line of Credit covering the following countries: Brunei, Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Korea, Macao, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, Solomon Islands, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
NGARY gyar Nemzeti Bank 1) U.S. $10,000,000 2) Aug. 1/87 3) up to 7 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Andras Simor** – Senior Manager North American Dept., Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKO H	1) N/A 2) General purpose.
IA T President of India 1) Cdn. $123,000,000 2) Dec. 18/90 3) up to 10 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Sudhahkar Rao** – Deputy Director Department of Economic Affairs Ministry of Finance Government of India Central Secretariat/ North Block New Delhi 110 001 India	1) N/A 2) Line of Credit Protocol for implementation of an oil and gas sector Line of Credit; funds are available for parallel financing with CIDA.
AEL k Hapoalim B.M. 1) U.S. $9,227,486 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Shmuel Shaked** – Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 61000 Israel	1) **Amous Amirana**, Representative for Canada Bank Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Suite 2575, P.O. Box 35 Toronto, Ontario M5X 1A9 2) Suitable for small and medium-sized transactions
AEL k Leumi Le-Israel 1) U.S. $9,850,509 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Liliane Granierer** International Division Bank Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi Street 24-32, P.O. Box 2 Tel Aviv, Israel	1) **Mordechay Gefen** – Chief Representative Office Bank Leumi Le-Israel B.M. 24-321, Westmount Square Suite 348 Montreal, Quebec H3Z 2P9 2) Suitable for small and medium-sized transactions.
AEL ted Mizrahi Bank Ltd. 1) U.S. $5,409,288 2) Dec. 31/87 3) 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Ephraim Eisenmann** – Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel	1) **Shmuel Messenberg** – Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Suite 2840, South Tower Toronto, Ontario M5J 2J4 2) Suitable for small and medium-sized transactions.
LY ica Nazionale Del Lavoro 1) U.S. $10,000,000 2) Dec. 31/86 3) 2, 3 or 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Dr. Giorgio Cao Pinna** – Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italy Telex: 680549 BNLFIN 1	1) **G. Bastreri** – Chief Executive Officer Banca Nazionale Del Lavoro 1 First Canadian Place Suite 6965 P.O. Box 340 Toronto, Ontario Tel.. (416) 365-7777 Telex: 06218880 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
LAYSIA ernment of Malaysia 1) Cdn. $23,988, 921 2) Nov. 4/88 3) 3, 5, 8 or 10 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Encik Yahya Yaacob** – Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066 Telex: MA8430242	1) N/A 2) Buyer Credit Protocol Agreement; funds are available for parallel financing with CIDA.
LAYSIA layan Banking Berhad 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 18/88 3) 2 to 7 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Mohd Khalil Abdul Rahim** – Manager International Banking Division Malayan Banking Berhad 72 Jalan Bendar 5000 Kuala Lumpur Tel.: 230-7522 Telex: 30137 MBBNET MA	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
EXICO ica Serfin SNC 1) U.S. $10,000,000 2) Mar. 15/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Jaime Chavez Llerenas** – Vice President Correspondent Banking International Division Banca Serfin, S.N.C. 16 de Septiembre No. 38 3rd Floor 06069 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 510-0043	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.

MEXICO Banco Internacional, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 27/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Jose Kaufer B.** – Vice President Correspondent Banking U.S. and Canada Banco Internacional S.N.C. Paseo de la Reforma No. 156, 2nd Floor 06600 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 535-7705	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Mexicano Somex, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 15/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Enrique A. Peralta R.** – Sub-Director Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C. Paseo de la Reforma No. 211, 12th floor 06500 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 546-2510	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C 1) U.S. $15,000,000 2) Nov. 15/87 3) 2, 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Sergio E. Contreras P.** – Manager, International Affairs Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Camino de Santa Teresa #1679, Jardines del Pedregal 01900 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 568-2122	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Nacional de Mexico, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 1/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Alfredo Soto** – Senior Vice President International Business Division Banco Nacional de Mexico, S.N.C. Madero No. 17 - 2 Piso 06089 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 518-2187, ext. 145	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Comision Federal de Electricidad 1) U.S. $6,839,116 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Ing. Roberto Fabre Gerard** Subgerente de Creditos y Planeacion Financiera Gerencia General de Finanzas Comision Federal de Electricidad Rodano No. 14-7 Piso 06598 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 553-7133, ext. 2443	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Multibanco Comermex S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Richard A. Holden** – Director Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif. Plaza Comermex, Blvd. Avila Camacho No. 1 Piso 17 Mexico 11000, D.F. Mexico Tel.: (905) 540-4805	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Nacional Financiera S.N.C. 1) U.S. $19,856,723 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Arturo Ortiz Hidalgo** Subdirector de Operaciones Internacionales Subdireccion de Operaciones Internacionales Venustiano Carranza 32 4th floor Mexico 06008 D.F. Mexico Tel.: (905) 512-5600	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contracts.
MEXICO Petroleos Mexicanos 1) U.S. $10,000,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Roberto Keoseyan Arakelian** Jefe Depto. de Negociaciones Coordinacion ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329 Torre, Piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 250-2611, ext.: 2-3013	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contracts.
NORWAY Den Norske Creditbank 1) Cdn. $10,000,000 2) Apr. 18/88 3) up to 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Jens U. Holst** – Manager, International Finance Department Den Norske Creditbank P.O. Box 1171 Sentrum Oslo, Norway	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
OMAN National Bank of Oman 1) U.S. $5,000,000 2) May 29/87 3) 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **M. Sadiq Dar** – General Manager National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi Sultanate of Oman Telex: 3281NBO ON	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China 1) U.S. $1,884,233,750 2) Oct. 1/88 3) up to 10 years	**T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Mr. Qian Zhenlin** – General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN	1) N/A 2) General Financing Protocol allows EDC to make direct loans to the Bank of China and/or purchase promissory notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by the Bank of China.

PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico 1) U.S. $4,702,500 2) Dec. 31/86 3) 2, 3, 5 or 7 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Joao Efteves-da Silva** – Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbon Portugal Tel.: 361321 Telex: 16559	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
ROMANIA Romanian Bank for Foreign Trade 1) Cdn. $10,000,000 2) Feb. 28/87 3) up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Dan Pascariu** – International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235	1) N/A 2) General purpose.
SINGAPORE Bk of Montreal Asia Limited 1) U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **E.J. Ansley** – Vice-President and Manager Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	1) **Pierre Lambert** – Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
SINGAPORE Cadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. 1) U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Peter P. Tulloch** – Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Suite 901 The Octagon 105 Cecil St. Singapore Telex: RS24005	1) **D. McLennan** – Assistant Manager Export Finance Dept. Canadian Imperial Bank of Commerce 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 980-3548 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are: Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
SINGAPORE Bal Bank of Canada (Asia) Limited 1) U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen 2) Oct. 5/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **S.W. Tham** – Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil St. Singapore Telex: RS26935	1) **Michael J. Green** – Manager, International Trade Ontario International Centre The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J5 Tel.: (416) 974-3110 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
SINGAPORE Toronto Dominion (South East Asia) Limited 1) U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen 2) Feb. 12/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **C. Carlson** – Manager, Corporate Accounts Toronto Dominion (South East Asia) Ltd 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	1) **P. Gallant** – Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 982-8864 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
THAILAND Siam Commercial Bank Ltd. 1) Cdn. $12,000,000 2) Feb. 19/89 3) up to 7 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Jada Wattan Siritham** – Senior Vice President Siam Commercial Bank Ltd 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thailand 10,400 Tel.: 251-7560 Telex: 82876 Siamcom TH	1) N/A 2) General purpose, to be used in parallel with a CIDA Cdn $5 million financing facility.
TUNISIA Republic of Tunisia Ministry of Plan and Finance 1) U.S. $56,290,344 2) May 10/87 3) up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. Noureddine Ghannouchi** Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie	1) N/A 2) General purpose. May be used in parallel with a $20 million CIDA Line of Credit
UNITED KINGDOM First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 1) U.S. $10,000,000 2) Dec. 31/86 3) 3 or 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **A.G. McNally** – Managing Director or **B.J. Brigham** – Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	1) **Pierre Lambert** – Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place First Bank Tower P.O. Box 5 Toronto, Ontario M5X 1A1 2) Supplier Credit Protocol Agreement.

A Supplier Credit Protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued by a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

A Buyer Credit Protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution that agrees to guarantee a loan agreement between EDC and a foreign borrower. Attached to the document would be the form of the loan agreement, which would be entered into by EDC and the foreign borrower and the form of the guarantee, which would be required from the financial institution, for each loan to be approved by EDC on a case-by-case basis.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, Ottawa, Ontario K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-26

ROBERT RICHARDSON
President &
Chief Executive Officer

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE McLEAN
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
Vacant

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development
Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Telex: 04-54223
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager
RAY JOHNSON
Manager, Business
Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development
Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
General Manager
RICHARD McCORKINDALE
District Manager,
Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex: 07-57624
Facsimile: (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Saskatchewan & Manitoba

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development
Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager
MARVIN HOUGH
Manager, Business
Development Department
ROBERT LETOVSKY
Assistant Manager,
Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development
Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager
HUBERT CHÉNIER
Manager, Business
Development Department
SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
197 York Street
Suite 900
London, Ontario
N6A 1B2
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483
BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development
Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager
CONNLA WOOD
Manager

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL: 151 rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone: (613) 598-2500 Câble: EXCREDCORP Télex: 053-4136 Télécopieur: (613) 237-269

ROBERT RICHARDSON
Président et
Chef de la Direction

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Groupe des Services

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, Premier vice-président BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
Vacant

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE McLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, Premier vice-président ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél.: (604) 688-8658
Télex: 04-54223
Télécopieur: (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél.: (403) 294-0928
Télécopieur: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
Directeur général
RICHARD McCORKINDALE
Directeur de district
(Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél.: (204) 943-3938
Télex: 07-57624
Télécopieur: (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél.: (416) 364-0135
Télex: 06-22166
Télécopieur: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
ROBERT LETOVSKY
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél.: (613) 598-2992
Télex: 053-4136
Télécopieur: (613) 237-2690
Câble: EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél.: (514) 878-1881
Télécopieur: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
197, rue York
London (Ontario)
N6A 1B2
Tél.: (519) 679-6523
Télécopieur: (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél.: (902) 429-0426
Télex: 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, Directeur général DAVE FITZPATRICK, Directeur

UMANIE nque roumaine de commerce extérieur 1) 10 000 000 $ CAN 2) 28 févr. 1987 3) jusqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Dan Pascariu** – Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Télex: 011235	1) S/O 2) Portée générale.
/AUME-UNI st Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 3 ou 5 ans	**I.A. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **A.G. McNally** – Administrateur délégué ou **B.J. Brigham** – Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria Street London, R.-U. EC4N 4X7	1) **Pierre Lambert** – Représentant principal Division du Financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place First Bank Tower, C.P. 5 Toronto (Ontario) M5X 1A1 2) Protocole de crédit fournisseur.
GAPOUR nk of Montreal Asia Limited 1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 5 oct. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **E.J. Ansley** – Vice-président et directeur Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapour Télex: RS20670	1) **Pierre Lambert** – Représentant principal Division du Financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél.: (416) 867-6410 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
GAPOUR nadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd 1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 5 oct. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **Peter P. Tulloch** – Directeur général Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd Suite 901 The Octagon 105 Cecil St. Singapour Télex: RS24005	1) **D. McLennan** – Directeur adjoint Service du Financement à l'exportation Banque de Commerce Canadienne Impériale 3e étage Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél.: (416) 980-3548 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
GAPOUR yal Bank of Canada (Asia) Limited 1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 5 oct. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **S.W. Tham** – Administrateur délégué Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil St. Singapour Télex: RS26935	1) **Michael J. Green** – Directeur, Commerce extérieur Ontario International Centre Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J5 Tél.: (416) 974-3110 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande
GAPOUR onto Dominion (South East Asia) Limited 1) 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 2) 12 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **C. Carlson** – Directeur, Compte des sociétés Toronto Dominion (South East Asia) Ltd 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapour Télex: RS20086	1) **P. Gallant** – Directeur général adjoint Groupe des Affaires internationales Banque Toronto Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél.: (416) 982-8864 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays: Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
NÉCOSLOVAQUIE koslovenska Obchodni Banka, A.S. 1) 19 559 250 $ US 2) 28 févr. 1987 3) jusqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Jan Sliva** – Directeur Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Tchécoslovaquie Télex 122489	1) S/O 2) Portée générale.
AÏLANDE m Commercial Bank Ltd. 1) 12 000 000 $ CAN 2) 19 févr. 1989 3) jusqu'à 7 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Jada Wattan Siritham** – Premier vice-président Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thaïlande 10.400 Tél.: 251-7560 Télex: 82876 Siamcom TH	1) S/O 2) Portée générale; sera utilisée en parallèle avec un mécanisme de financement de 5 millions de dollars canadiens de l'ACDI.
NISIE ublique de Tunisie nistère du Plan et des Finances 1) 56 290 344 $ US 2) 10 mai 1987 3) jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. Noureddine Ghannouchi** Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie	1) S/O 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 20 millions de dollars de l'ACDI

protocole de crédit fournisseur (PCP) est un document émis à un établissement financier à l'étranger et accepté par ce dernier, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à exportateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'établissement financier ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au ument et l'établissement financier les approuverait.

protocole de crédit acheteur (PCA) est un document émis à un établissement financier à l'étranger et accepté par ce dernier qui consent à garantir une convention de prêt conclue entre la SEE et un prunteur étranger. Pour chaque prêt approuvé par la SEE, la convention de prêt qui serait conclue entre la SEE et l'emprunteur étranger et la garantie, qui serait exigée de l'établissement financier, seraient ites au document.

MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C 1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 2, 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Sergio E. Contreras P.** – Directeur des opérations internationales Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C Camino de Santa Teresa Nº 1679, Jardines del Pedregal 01900 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 568-2122	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Nacional de México, S.N.C 1) 10 000 000 $ US 2) 1er févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Alfredo Soto** – Premier vice-président Division des Affaires internationales Banco Nacional de México, S.N.C. Madero No. 17 - 2º Piso 06089 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 518-2187, poste 145	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Comisión Federal de Electricidad 1) 6 839 116 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Ing. Roberto Fabre Gerard** Subgerente de Créditos y Planeación Financiera Gerencia General de Finanzas Comisión Federal de Electricidad Ródano No. 14-7º piso 06598 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 553-7133, poste 2443	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Multibanco Comermex S.N.C 1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Richard A. Holden** – Directeur Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C Edif. Plaza Comermex, Blvd. Avila Camacho Nº 1 17º piso 11000 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 540-4805	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens contrats d'exportation.
MEXIQUE Nacional Financiera S.N.C 1) 19 856 723 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Arturo Ortiz Hidalgo** Directeur adjoint des opérations internationales Subdirección de Operaciones Internacionales Venustiano Carranza 32 4º piso 06008 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 512-5600	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens contrats d'exportation.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos 1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Roberto Keoseyan Arakelian** Chef du Service des négociations Coordinación ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional Nº 329 Torre, 31º piso 11300 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 250-2611, Ext.: 2-3013	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens contrats d'exportation.
NORVÈGE Den Norske Creditbank 1) 10 000 000 $ US 2) 18 avr. 1988 3) jusqu'à 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **Jens U. Holst** – Directeur, Affaires internationales Den Norske Creditbank P.O. Box 1171 Sentrum Oslo, Norvège	1) S/O 2) Protocole de crédit fournisseur.
OMAN National Bank of Oman 1) 5 000 000 $ US 2) 29 mai 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **M. Sadiq Dar** – Directeur général National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi Sultanat d'Oman Télex: 3281NBO ON	1) S/O 2) Protocole de crédit fournisseur.
PORTUGAL Banco Português do Atlântico 1) 4 702 500 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **Joao Esteves-da Silva** – Directeur principal Division internationale Banco Português do Atlântico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbon Portugal Tél.: 361321 Télex 16559	1) S/O 2) Protocole de crédit fournisseur.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. 1) 20 879 200 $ CAN 2) 1er déc. 1986 3) 5 ou 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Gottfried Oehme** – Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A Télex 114411	1) S/O 2) Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Banque de Chine 1) 1 884 233 750 $ US 2) 1er oct. 1988 3) jusqu'à 10 ans	**T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **M. Qian Zhenlin** – Directeur général Service de deuxième crédit Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin République populaire de Chine Télex: 22254 BCHO CN	1) S/O 2) Ce protocole de financement général permet à la SEE de prêter directement à la Banque de Chine, ou d'acheter des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de la Chine.

ONGRIE agyar Nemzeti Bank 1) 10 000 000 $ US 2) 1er août 1987 3) jusqu'à 7 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Andras Simor** – Directeur principal Service de l'Amérique du Nord, Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hongrie Télex: 226321 BANKO H	1) S/O 2) Portée générale.
DE : président de l'Inde 1) 123 000 000 $ CAN 2) 18 déc. 1990 3) jusqu'à 10 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Sudhahkar Rao** – Directeur adjoint Service des Affaires économiques Ministère des Finances Gouvernement de l'Inde Central Secretariat North Block New Delhi 110 001 Inde	1) S/O 2) Protocole de ligne de crédit en vue de la mise en application d'une ligne de crédit pour les secteurs pétrolier et gazier; fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
RAËL anque Hapoalim B.M. 1) 9 227 486 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Shmuel Shaked** – Directeur, service du Commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel-Aviv 61000 Israël	1) **Amous Amirana**, Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1, First Canadian Place Pièce 2575, C.P. 35 Toronto (Ontario) M5X 1A9 2) Pour les petites et moyennes opérations.
RAËL anque Leumi Le-Israel 1) 9 850 509 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Liliane Granierer** Division internationale Banque Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi Street 24-32, P.O. Box 2 Tel-Aviv, Israël	1) **Mordechay Gefen** – Bureau du représentant en chef Leumi Le-Israel B.M. 24-321, Westmount Square Pièce 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 2) Pour les petites et moyennes opérations.
RAËL nited Mizrahi Bank Ltd. 1) 5 409 288 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Ephraim Eisenmann** – Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel-Aviv, Israël	1) **Shmuel Messenberg** – Représentant au Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Pièce 2840, Tour Sud Toronto (Ontario) M5J 2J4 2) Pour les petites et moyennes opérations.
ALIE nca Nazionale Del Lavoro 1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3 ou 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **M. Giorgio Cao Pinna** – Directeur adjoint Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italie Télex: 680549 BNLFIN 1	1) **G. Bastreri** – Directeur général Banca Nazionale Del Lavoro 1, First Canadian Place Pièce 6965 C.P. 340 Toronto (Ontario) Tél.: (416) 365-7777 Télex: 06218880 2) Protocole de crédit fournisseur.
ALAISIE ouvernement de la Malaisie 1) 23 988 921 $ US 2) 4 nov. 1988 3) 3, 5, 8 ou 10 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Encik Yahya Yaacob** – Secrétaire adjoint Division des Finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél.: 946-066 Télex: MA8430242	1) S/O 2) Protocole de crédit acheteur; fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
ALAISIE alayan Banking Berhad 1) 10 000 000 $ US 2) 18 févr. 1988 3) 2 à 7 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Mohd Khalil Abdul Rahim** – Directeur Division des Affaires internationales Malayan Banking Berhad 72 Jalan Bendar 5000 Kuala Lumpur Tél.: 230-7522 Télex: 30137 MBBNET MA	1) S/O 2) Protocole de crédit fournisseur.
EXIQUE nca Serfin S.N.C. 1) 10 000 000 $ US 2) 15 mars 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Jaime Chavez Llerenas** – Vice-président Division des Affaires correspondantes internationales Banca Serfin, S.N.C. 16 de Septiembre No. 38 Piso 3 06069 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 510-0043	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation
EXIQUE nco Internacional, S.N.C. 1) 10 000 000 $ US 2) 27 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **José Kaufer B.** – Vice-président Affaires correspondantes États-Unis et Canada Banco Internacional S.N.C. Paseo de la Reforma No. 156, 2º Piso 06600 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 535-7705	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.
EXIQUE nco Mexicano Somex, S.N.C. 1) 10 000 000 $ US 2) 15 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Enrique A. Peralta R.** – Sous-directeur Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C. Paseo de la Reforma No. 211, Piso 12 06500 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 546-2510	1) S/O 2) Convient aux petits et moyens crédits à l'exportation.

Liste complète des lignes de crédit

PAYS ET EMPRUNTEUR 1) FONDS DISPONIBLES (1er octobre 1986) 2) DEMANDES D'AFFECTATIONS (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	1) REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NORD 2) REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement 1) 307 542 615 $ CAN 2) 29 mars 1987 3) 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **S. Alilat** – Directeur des financements extérieurs Immeuble « Joly » 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie	1) S/O 2) Portée générale.
BULGARIE Banque bulgare de commerce extérieur 1) 11 175 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) jusqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Tsatcho Filkov** – Directeur adjoint Banque bulgare de commerce extérieur 2, Sofiiska Komuna, Sofia, Bulgarie Télex 22031	1) S/O 2) Portée générale.
CAMEROUN République Unie du Cameroun Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire 1) 18 907 510 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 5 ou 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. François X. Eloundou** **Direction de la coopération économique et technique** **Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire** **Yaoundé, Cameroun**	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater, Ottawa (Ontario) 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 50 millions de dollars de l'ACDI.
CHILI Banco del Estado de Chile 1) 5 000 000 $ US 2) 24 janv. 1988 3) 3 à 5 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud (Ouest), SEE **Raul Contreras** – Banco del Estado de Chile Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1111 Santiago 21, Chili	1) S/O 2) Portée générale.
CHILI Corporación Nacional del Cobre de Chile 1) 9 513 373 $ US 2) 21 mars 1988 3) 3 à 7 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud (Ouest), SEE **Aldo Diaz Ramirez** Corporación Nacional del Cobre de Chile Huérfanos 1270 Santiago, Chili	1) S/O 2) Portée générale.
COLOMBIE Banco Royal Colombiano 1) 3 000 000 $ US 2) 15 oct. 1987 3) 3 à 7 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud (Ouest), SEE **Bruce Arthur** – Président Banco Royal Colombiano Carrera 8ºA No. 14-35, 3º Piso, Apartado Aéreo 3438 Bogotá, Colombie Télex: 42050 RYBA Co.	1) S/O 2) Portée générale.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S 1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) 2, 3 ou 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **Kurt Estrup Madsen** – Directeur adjoint Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Danemark	1) S/O 2) Protocole de crédit fournisseur.
FINLANDE Kansallis-Osake-Pankki 1) 10 000 000 $ US 2) 28 août 1987 3) jusqu'à 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **M. Knut Lindstrom** – Directeur régional Division des opérations internationales Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finlande Télex: 124412 KOPI SF	1) S/O 2) Protocole de crédit fournisseur.
FRANCE Crédit Lyonnais 1) 5 074 000 $ US 2) 31 déc. 1986 3) jusqu'à 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **M. Jean-Yves Durance** – Directeur Département du Commerce Extérieur, Crédit Lyonnais Affaires Internationales 19, boul. des Italiens 75009 Paris, France	1) **Serge Mâsse** – Vice-président et directeur Région de l'Est Crédit Lyonnais Canada 2000, rue Mansfield Montréal (Québec) H3A 3A6 Tél.: (514) 288-4848 Télex: (451) 128600 2) Protocole de crédit fournisseur.
HONG KONG The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation 1) 10 000 000 $ US 2) 17 juillet 1988 3) jusqu'à 8,5 ans	**T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **M. Graham Hartley** – Directeur, Wardley Limited Hutchison House, 7th Floor Harcourt Road Hong Kong Télex: 75440 WRDLY HX Tél.: 5-8418888	1) **M. David E. Hunter** – Vice-président adjoint Expansion commerciale et Financement des opérations commerciales Banque Hongkong du Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (Colombie-Britannique) Télex: 04-507750 HONGGROUP VCR Tél.: (604) 683-5811 2) Ligne de crédit régionale valable pour plusieurs pays: Birmanie, Brunei, Corée, Hong Kong, Îles Salomon, Inde, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.

Menace de sinistre: ce qu'il faut savoir

vant de présenter une demande d'indemnisation à la SEE

es risques de sinistre font partie des réalités du commerce international. ut exportateur ayant subi des pertes ancières à la suite d'un défaut de l'ache-ur, de troubles politiques ou d'autres cir-nstances sait à quel point il est essentiel se prémunir contre de tels risques. Les mbreux services d'assurances de la SEE rnissent ce genre de protection. Rappel-ns qu'en 1985, la SEE a réglé des sinistres ne valeur globale de $15,170,000.

Dans l'éventualité d'un sinistre, vous vez, en tant qu'assuré, vous référer aux mes de votre police d'assurance de la E et entamer certaines procédures afin btenir une indemnisation. Bien que aque police varie selon le type d'assu-nce, les étapes à suivre lors d'une mande d'indemnisation s'appliquent à us les assurés de la SEE.

En premier lieu, vous devez vérifier si les ques survenus sont couverts par votre lice d'assurance. On distingue deux caté-ries de risques : les risques commerciaux les risques politiques. Les risques cou-rts sont décrits dans chaque police ssurance.

Il est important de se rappeller qu'une lice d'assurance de la SEE ne couvre s un sinistre attribuable à un différend mmercial entre l'exportateur et l'ache-ur. La SEE, de même que les assureurs-édits publics et privés, considère en effet 'un différend représente une situation xportateur et l'acheteur peuvent con-ler. Il revient donc à ces derniers de gler un litige afin de permettre à la SEE déterminer la part de responsabilités de acune des parties.

S'il s'agit bel et bien d'un différend, la E recommande à l'exportateur d'user de ande prudence dans le choix de la juris-ction où sera instruite la cause, le cas héant. Les lois étant sujettes à interpréta-tion d'un pays à l'autre, l'exportateur doit se protéger en ajoutant une clause dans le contrat avec l'acheteur stipulant qu'un litige éventuel sera soumis à une instance spécialement reconnue (par exemple, la Chambre de Commerce Internationale). Des dispositions devraient être prises pour que le jugement soit rendu dans une ville ou un pays neutre. Faute de se prévaloir de ce genre de protection, l'exportateur pourrait se voir forcé de présenter sa cause dans le pays de l'acheteur et se soumettre aux lois locales. Dans certains pays, ces démarches peuvent s'avérer particulièrement difficiles, longues et onéreuses. Sans compter qu'elles ne comportent aucune garantie de succès. Il importe donc de prendre des précautions pour éviter ce genre de situation. Dans certains cas, l'exportateur devra obtenir les conseils juridiques nécessaires.

Si vous croyez faire face à un danger de sinistre, vous devez en aviser immédiatement la division des Sinistres et des Recouvrements, au siège social à Ottawa, ou la succursale régionale avec laquelle vous transigez. Le premier contact peut se faire par téléphone ou par lettre. Dans cette lettre, vous devez fournir une description des faits et autres détails comprenant, entre autres, le montant et la date de la commande de l'acheteur, la valeur des marchandises expédiées et impayées, les modalités de paiement stipulées au contrat, les raisons du risque du sinistre, ainsi que tout autre renseignement jugé utile.

Le sinistre est considéré comme réel à la date de constitution du sinistre établie dans la police d'assurance. Aucune indemnité n'est versée avant cette date. Cette période d'attente permet à la SEE et à l'assuré de déterminer si un risque s'est effectivement transformé en sinistre. Le délai constitutif du sinistre varie selon la cause du sinistre. La demande d'indemnisation ainsi que tous les documents pertinents doivent être soumis avant la fin de cette période d'attente. En général, la date de constitution du sinistre est la suivante:

- insolvabilité de l'acheteur: immédiatement
- défaut prolongé de paiement des marchandises expédiées et acceptées: six mois après l'échéance du paiement
- défaut d'accepter les marchandises: un mois après que les biens aient été revendus ou disposés autrement avec l'approbation de la SEE
- autres sinistres: quatre mois après la survenance du sinistre, ou immédiatement après que le sinistre a été établi, selon la dernière de ces éventualités.

Si le délai constitutif du sinistre est déjà bien entamé et que le danger de sinistre est réel, vous pouvez faire parvenir une Demande d'indemnisation à la division des Sinistres et des Recouvrements. On peut se procurer ce formulaire auprès de la division des Sinistres et des Recouvrements ou des succursales régionales. Les commandes de l'acheteur et vos confirmations, les factures, les avis d'acceptation des lettres de change et de leur non-paiement, la preuve d'insolvabilité, le cas échéant, ainsi que des copies des connaissements montrant que les biens ont été exportés du Canada figurent parmi les documents que vous devez joindre à votre demande d'indemnisation. Il importe que vous soumettiez l'information nécessaire, afin d'éviter tout retard dans le règlement de votre demande d'indemnisation.

Vous devez prendre les mesures nécessaires pour que la créance soit réglée tant que la SEE n'a pas reconnu sa responsabilité, telle que stipulée dans votre police d'assurance. Même lorsque votre demande d'indemnisation est à l'étude, vous devez poursuivre vos tentatives de recouvrement.

Lorsque la SEE a reconnu sa responsabilité à l'égard du sinistre, elle participe de façon raisonnable aux frais de recouvrement. Elle doit par contre approuver tous les frais avant qu'ils ne soient engagés. Cette politique s'applique également aux frais de transport et autres frais découlant de la revente des biens.

Une fois le sinistre réglé, la SEE se réserve le droit de demander et de contrôler les procédures de recouvrement entreprises par l'exportateur. De telles actions contribuent à ne pas faire augmenter le coût de l'assurance-crédit, puisque chaque somme récupérée peut servir à réduire les coûts attribuables au règlement de demandes d'indemnisation par la SEE.

Le mot de la fin : dans l'éventualité d'un sinistre, communiquez **sans délai** avec la SEE et assurez-vous de garder **tous** les documents exigés lors de la présentation d'une demande d'indemnisation.

Le contenu de cet article est tiré du «Guide de l'assuré pour le règlement des sinistre» publié par la SEE et distribué aux détenteurs de ses différentes polices d'assurances.

---

me spéciale de financement que la SEE nsent à une banque ou à un organisme État à l'étranger qui rétrocède les fonds à s acheteurs de biens d'équipement et de vices canadiens. Les taux et les moda-ités étant fixés au moment de la signature s lignes de crédit, les affectations peuvent e négociées rapidement. Pour de plus mples renseignements sur les lignes de édit de la SEE, veuillez vous reporter à la ste complète des lignes de crédit, en page

Lorsque la SEE et son homologue néerlandais font équipe, ce sont les exportateurs qui en bénéficient

La vive concurrence qui règne sur les marchés d'exportation est source d'idées novatrices mais aussi de problèmes. Si l'innovation est un gage de succès pour les exportateurs qui doivent continuellement chercher à adapter leurs produits aux nouvelles demandes du marché, elle l'est aussi pour les établissements financiers qui veulent tirer profit de nouvelles ouvertures.

Cette constatation est particulièrement vraie dans le cas de Pratt & Whitney, du Canada, et de Fokker B.V., des Pays-Bas, qui ont conjugué leurs efforts pour fabriquer des avions de transport régional. Pratt & Whitney fournira à Fokker les turbopropulseurs dont seront équipés les nouveaux avions de transport régional de 50 places. Comme Fokker estime que ce type d'avion ne manquera pas d'intéresser les sociétés aériennes du monde entier, elle a pressenti NCM, l'organisme officiel de crédit à l'exportation des Pays-Bas, afin de souscrire une assurance à l'exportation.

NCM voulait bien assurer les ventes à l'exportation des Fokker F-50, mais non les moteurs. La plupart des organismes nationaux de crédits à l'exportation exigent que les opérations procurent le plus de retombées économiques possibles à leur pays. Et comme les moteurs canadiens n'allaient pas contribuer à rehausser la teneur hollandaise de chaque avion, l'appui de NCM ne se justifiait pas. Cependant, soucieuse de maintenir de bonnes relations avec le constructeur hollandais, l'entreprise Pratt & Whitney a pressenti la SEE qui, de son côté, a demandé à NCM si elle était disposée à couvrir les risques conjointement.

Réassurance

En vertu d'un contrat de réassurance, la SEE a convenu de couvrir, conformément à ses critères habituels, la partie canadienne de chacune des ventes à l'exportation, et NCM, la partie néerlandaise. Autrement dit, la SEE réassurera NCM pour l'équivalent du prix des moteurs de Pratt & Whitney entrant dans la fabrication des F-50 de Fokker qui seront exportés.

La réassurance n'est pas un concept nouveau dans le domaine des assurances, puisqu'elle trouve sa raison d'être dans le principe même de la réduction des risques. À l'échelle nationale, les sociétés d'assurance, petites et grandes, cherchent régulièrement à s'associer avec d'autres pour mieux se protéger en cas de sinistre majeur.



Le premier vice-président du groupe de l'Assurance à l'exportation de la SEE, M. Brock King (à gauche) et M. August Kalff, membre du conseil de direction de la Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij nv (NCM) signent un contrat de réassurance.

À l'échelle internationale, on a aussi recours à la réassurance pour appuyer un exportateur prenant part à une opération à laquelle participent des exportateurs d'autres pays. Dans ce cas-ci, une société canadienne a pu obtenir un contrat d'approvisionnement de dix ans d'une société néerlandaise, l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada ayant accepté de conclure un contrat de réassurance avec son homologue néerlandais.

Au niveau des organismes nationaux, un contrat de réassurance est fort complexe car il doit satisfaire aux critères d'exportation et aux principes de souscription d deux entités différentes. Il doit égaleme tenir compte des ventes à divers clien étrangers qui possèdent chacun leur prop cote de solvabilité, et prévoir des déla d'instruction rapides.

Les discussions entre la SEE et NC ont débouché sur un accord cadre de réa surance qui établit d'avance les conditio générales à suivre lorsque l'assureur d mande à la SEE de réassurer une vente l'exportation. Les avantages de cet acco type, établi d'avance, sont doubles: pr mièrement, la SEE peut vérifier la solvab lité de chaque acheteur pour s'assurer qu respecte ses critères de souscription; de xièmement, la SEE a simplifié son proce sus administratif, si bien que les déla d'instruction et d'approbation sont pl rapides pour chaque opération.

Le contrat de réassurance conclu ent la SEE et NCM fait ressortir deux grand dominantes du commerce extérieur: d'u part, la nécessité de mettre sur pied d politiques dynamiques et efficaces po mieux s'adapter au marché très concurre tiel et changeant; d'autre part, l'importan grandissante des rapports entre les gran exportateurs et leur organisme officiel d crédits à l'exportation.

Nouvelles lignes de crédit

La SEE vient de renouveler une ligne de crédit avec la **République du Cameroun** qui aidera les exportateurs canadiens à réaliser des ventes prévues dans le nouveau plan quinquennal de développement de ce pays.

La ligne de crédit avait une valeur initiale de 100 millions de dollars américains. Douze affectations, d'une valeur globale de 74,77 millions de dollars américains, ont été conclues depuis la signature de la ligne en mai 1982, ce qui laisse un solde de 25,23 millions de dollars américains pour de nouvelles affectations.

On prévoit que les débouchés à l'exportation les plus prometteurs se situeront dans les secteurs contribuant à la mise en valeur des ressources naturelles du Cameroun, notamment la foresterie, l'agriculture et le gaz naturel, ainsi que dans les secteurs reliés à l'infrastructure, par exemple l'énergie, les communications, le transport, l'éducation et les services publics.

Cette ligne de crédit aidera les exporta teurs canadiens puisqu'elle fournira à leu acheteurs un mécanisme de crédit simple facile d'accès par l'entremise du ministè de la Planification et de l'Aménagement d territoire.

La SEE a également rétabli une ligne d crédit de 10 millions de dollars américai avec la **Hongkong and Shanghai Bankin Corporation**.

Cette ligne de crédit, valable pour plu sieurs pays, améliorera la position concu rentielle des exportateurs canadiens dans région de l'Asie et du Pacifique en fourni sant à leurs acheteurs un mécanisme d crédit simple et facile d'accès par l'entr mise de la banque. Selon leurs besoins, l acheteurs pourront emprunter en diff rentes devises approuvées par la SE dollars canadiens ou américains, fran suisses, deutsche mark, yen japonais, livr sterling et autres.

Les lignes de crédit constituent u

es deux atouts de Fenco :

financement de la SEE et la persévérance

e financement à l'exportation de 40,68 millions de dollars américains consenti la SEE a joué un rôle important dans la ite d'une usine d'acide sulfurique clés en in et d'installations de stockage à Mexi- a de Acido Sulforico S.A. de C.V., une reprise mexicaine. Les retombées de ce t à l'exportation se feront sentir chez nco Engineers Inc., l'exportateur de To- nto qui a remporté le contrat, de même e chez quinze grands sous-traitants cana- ns. (Par grands sous-traitant, on entend e entreprise qui fournit plus de 25 000 $ biens et services dans le cadre d'une opération d'exportation.)

L'usine sera construite à l'emplacement de la fonderie de cuivre de La Caridad, dans l'État septentrional de Sonora. Une technologie de pointe sera utilisée dans le but de réduire les émissions d'anhydride sulfureux de la fonderie, et limiter ainsi la pollution atmosphérique. Comme le sous-entend l'expression clés en main, Fenco livrera l'usine à son propriétaire lorsque celle-ci sera prête à exploiter.

Pour remporter ce contrat – fruit de dix ans d'efforts –, Fenco a dû faire preuve de souplesse, de talents de négociation et de persévérance, qualités qui, alliées à un excellent produit, sont essentielles pour réussir sur les marchés internationaux. Fondée en 1953, Fenco Engineers est une filiale en propriété exclusive de Lavalin Inc. depuis 1975. En 1983, elle s'est portée acquéreur de l'actif canadien d'une entreprise ayant une vaste expérience de la conception et de la construction d'usines d'acide sulfurique partout dans le monde.

Le prêt consenti par la SEE est garanti par Nacional Financiera S.N.C., le principal organisme de développement du gouvernement mexicain.



oto prise lors de la signature de la convention de prêt de 40,68 millions de dollars éricains. À l'avant-plan, de gauche à oite: MM. Armand Couture, président conseil d'administration de Fenco Engiers Inc., division de Lavalin Inc.; Don ge de Larrea, président du conseil d'administration de Mexicana de Acido Sulfo- o S.A. de C.V.; Martin Bakker, premier e-président du groupe du Financement à portation à la SEE; Blaine Modin, vice- sident du groupe du Financement à l'exrtation à la SEE. Représentaient également la SEE (debout, de gauche à droite): M. Peter Hepburn, agent de financement exportation au service du Mexique et de mérique centrale; Bill James, directeur service du Mexique et de l'Amérique trale, et Don Curtis, directeur général la division de l'Amérique du Nord et de mérique centrale.

èglements du troisième trimestre

u cours du troisième trimestre de 1986, la SEE a réglé cinquante-deux sinistres ne valeur de 711 674 $, comparativent à trente-sept sinistres d'une valeur de 26 943 $ pour la même période en 1985. s chiffres du troisième trimestre portent uatre-vingt-dix-sept le nombre de sinis- s réglés en 1986, pour un montant total 2 591 542 $. À la fin du troisième tristre de 1985, la SEE avait réglé cent- -neuf sinistres, pour une valeur d'enon 6 800 000 $.

Des cinquante-deux sinistres réglés, nte-six découlaient d'une carence de heteur étranger, quatorze d'une insolbilité, un de problèmes de transfert, st-à-dire de difficultés à rapatrier les fonds constituant le paiement de l'acheteur, et un du refus injustifié de l'acheteur de prendre livraison des marchandises ou des services. Une fois de plus, les États-Unis se sont révélés un marché à risques, puisque quarante-deux sinistres ont été réglés pour des opérations conclues avec ce pays. Les dix autres sinistres étaient répartis comme suit: un concernait une opération avec l'Amérique du Sud, un autre une opération avec le secteur des Antilles et de l'Amérique centrale, quatre se rapportaient à des opérations avec l'Europe et quatre, à des opérations avec l'Afrique.

Les sinistres portaient sur des services d'ingénierie, des pièces d'équipement pour la fabrication de chaussures, des vêtements pour dames, des polissoirs à diamants, des barbecues à gaz, des portes, des cadres, des feuilles et des pellicules de plastique, des articles d'habillement en cuir, des accessoires de cheminée, des bandes vidéo, de l'équipement de chauffage électrique, des vêtements de sport, des livres, des aiguilles, des bardeaux de cèdre, des tableaux, des horloges, des redevances, des articles de quincaillerie en cuivre, des éléments de rangement, des étriers de freins à disques, deux chaînes de boulangerie automatisées, du matériel de fabrication de tuyaux onduleux, de la machinerie agricole et des adhésifs.

Trente entreprises canadiennes bénéficient du financement accordé par la SEE en Yougoslavie

Combustion Engineering Canada Inc., d'Ottawa, a vendu deux générateurs de vapeur de 350 MW, de l'équipement ainsi que des services d'ingénierie connexes à la Yougoslavie. À l'appui de cette vente, la SEE a fourni un financement de 88,88 millions de dollars canadiens à Sour Minel R.O. Minel-Kotlogradna, de Belgrade. Vingt-neuf sous-traitants canadiens importants (c'est-à-dire des sous-traitants qui fournissent pour plus de 25 000 dollars en biens et services) participeront à l'opération.

Combustion Engineering Canada Inc. est l'un des grands fabricants canadiens de systèmes de générateurs de vapeur. Cette entreprise conçoit, réalise et commercialise des produits et des services destinés à divers secteurs industriels. Les générateurs de vapeur seront intégrés à la nouvelle centrale alimentée au charbon qu'exploitera Sour Reik Kolubara à Lazarevac, à 30 kilomètres de Belgrade.

Au cours des dernières années, la SEE a appuyé des ventes de biens et services canadiens en Yougoslavie dépassant 300 millions de dollars canadiens. Au nom des produits dont la SEE a financé la ve en Yougoslavie, citons des aéronefs et l'équipement connexe, des véhicules t terrains, des niveleuses, de l'équipem pour la récolte du tabac, de l'équipem forestier, de l'équipement pour l'indus du pétrole et du gaz, des locomotives, générateurs de vapeur et des servi d'ingénierie.

La SEE est disposée à offrir du finan ment à moyen et à long terme dans le ca d'opérations avec des firmes yougoslav Trois formules sont possibles: le finan ment peut être accordé directement a acheteurs yougoslaves; il peut aussi po sur des projets sélectionnés en vue d financement parallèle avec la Banque m diale; ou encore, il peut viser la port canadienne des ventes réalisées conjoi ment sur des marchés tiers par des soci canadiennes et yougoslaves.



M. Martin Bakker, premier vice-présia du groupe du Financement à l'exportat à la SEE, serre la main de M. Dusan Cu nov, vice-président aux Finances de S Minel R.O. Minel-Kotlogradnja, de B grade, après la signature du prêt de 88, millions de dollars canadiens.

Les détenteurs de polices d'assurance globale sont mieux protégés

En cette époque où il devient plus difficile de souscrire une assurance, quel qu'en soit le type, même à des prix plus élevés, la SEE améliore la protection qu'elle offre contre deux types de risques, et ce, sans majorer les primes.

Le premier risque concerne le refus de l'acheteur étranger de prendre livraison des marchandises, sans raison valable. L'autre risque porte sur la résiliation du contrat d'exportation par l'acheteur, sans raison. Les exportateurs canadiens bénéficiaient d'une protection limitée contre ces risques depuis un certain temps déjà. De fait, la SEE fut parmi les premiers organismes de crédit à l'exportation à protéger ses exportateurs contre le refus de prendre livraison et la résiliation de contrat. On dit qu'il s'agissait d'une protection limitée parce que les assurés devaient assumer une franchise de 15 p. 100 pour tous les sinistres avant de pouvoir présenter une demande de règlement à la SEE.

Désormais, les détenteurs d'une police d'assurance globale multirisque peuvent demander le règlement total du sinistre. La SEE couvre 90 p. 100 du sinistre et l'exportateur n'assume que le facteur de coassurance normal de 10 p. 100.

Lorsque la SEE a innové en offrant une protection contre ces risques, elle a exigé que l'exportateur assume une franchise de 15 p. 100 et qu'il écoule les marchandises refusées par l'acheteur avant de procéder au règlement du sinistre. Il s'agissait pour la SEE de précautions contre des risques que ses souscripteurs jugeaient plus élevés que la moyenne. Une fois de plus, l'expérience s'est révélée le meilleur des maîtres. Les souscripteurs savent maintenant que ces risques ne sont pas plus grands que l autres couverts par la même police et SEE a décidé que les mesures de précauti initialement intégrées à la police ne s plus nécessaires dans la conjonctu actuelle.

L'assurance globale multirisque est plus populaire des programmes d'as rances de la SEE. Pour qu'il continue d être ainsi, la SEE s'est empressée de modifier et de l'améliorer, compte tenu risques et pratiques qui ont cours en co merce extérieur. Voilà un exemple prob de la stratégie de la SEE visant à offrir services concurrentiels aux exportate canadiens pour rehausser leurs chances décrocher des contrats à l'étranger.

Débouchés à l'exportation en Asie du Sud-Est

Le ministre fédéral du Commerce extérieur a annoncé la parution d'une série d'études de marché axées sur les secteurs offrant des débouchés aux exportateurs canadiens en Asie du Sud-Est.

Si votre société oeuvre dans le domaine du pétrole et du gaz naturel, des télécommunications, de la foresterie, de la technologie de pointe, de la transformation des aliments, des articles de sport ou de l'aérospatiale, n'hésitez pas à demander l'étude de marché qui vous intéresse. Ces publications, qui comportent des analyses de marché détaillées, vous aident à repérer plus rapidement les débouchés commerciaux qu'offre la région. Même si votre société ne s'intéresse pas à ces secteurs, les rapports suivants vous donnent un aperçu de l'approche innovatrice et compétitive qu'il faut adopter pour percer ces marchés en pleine croissance.

Inde – Marché de la technologie de pointe

Nomme les contacts dans ce secteur; donne une vue d'ensemble du marché des ordinateurs, des logiciels, de la robotique et de la bureautique; analyse la politique du gouvernement indien dans ces secteurs.

Inde – Services pétroliers et gaziers

Contient des renseignements sur les débouchés à l'exportation offerts aux entreprises canadiennes, qu'une mission sur les services pétroliers et gaziers a recueillis récemment en Inde.

Indonésie – Télécommunications

Résume les besoins pour le développement de l'Indonésie dans le domaine des télécommunications et expose les possibi-

---

exhaustive du secteur énergétique. En plus de dégager les tendances et de signaler les secteurs qui devraient faire l'objet de dépenses en immobilisations, l'étude répertorie les différents organismes du gouvernement indien qui oeuvrent dans ce secteur. Pour obtenir un exemplaire gratuit de cette étude de marché à l'exportation, il vous suffit d'écrire à l'adresse suivante:

Étude de marché sur l'Inde
Service de l'Étude des marchés et
de l'Analyse économique
Société pour l'expansion des
exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

lités de participation industrielle du Canada dans ce secteur.

Malaisie et Indonésie – Foresterie

Indique les débouchés qui s'offrent aux fournisseurs canadiens de biens manufacturés et aux experts-conseils en Malaisie et en Indonésie, notamment dans les domaines suivants: coupe, sciage, véhicules d'exploitation forestière, bois déroulé, contreplaqué, carton pour panneaux et pâtes et papiers.

Pakistan – Débouchés dans le domaine de l'agro-industrie

Renseigne sur les débouchés offerts par le marché agricole pakistanais, en pleine expansion, pour le bétail, le sperme, les provendes, les graines de légumineuses, et les produits vétérinaires; pour la transformation de la volaille et de la viande ainsi que pour la prestation de services de consultation.

Singapour – Études de marché

Examinent les possibilités de ventes de matériel et services canadiens, notamment: mobilier, aliments, pièces d'automobile, articles de sport, logiciels, produits et services aérospatiaux, télécommunications, équipement pétrolier et gazier et services connexes.

Thaïlande – Télécommunications

Renseigne les exportateurs sur les débouchés dans le secteur des télécommunications, contrôlé à 70 p. 100 par la Telephone Organization of Thailand (TOT) et la Communications Authority of Thailand (CAT).

Thaïlande – Transformation agro-alimentaire

Explique les possibilités d'investissement dans les industries agro-alimentaire et de transformation des aliments.

Thaïlande et Malaisie – Irradiation des aliments

Évalue les débouchés à l'exportation dans ces pays pour les méthodes d'irradiation des aliments et autres techniques connexes canadiennes.

Vous pouvez vous procurer ces études en faisant la demande à:

Nigel Godfrey
Direction de l'expansion du commerce
en Asie du Sud et du Sud-Est
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tel.: (613) 995-7662

Financement pour l'Asie du Sud-Est: renseignez-vous auprès de la SEE

Que vous ayez repéré des débouchés prometteurs grâce à ces études de marché ou par vous-même, n'oubliez pas de vous renseigner auprès de la SEE dès que vous aurez identifié une vente éventuelle en Asie du Sud-Est. Nous avons huit lignes de crédit d'un montant total de 100 millions de dollars, qui constituent un mécanisme de financement facile d'accès pour les acheteurs étrangers de biens et (ou) de services canadiens dans cette région.

La SEE dispose, en Asie du Sud-Est, de lignes de crédit visant plusieurs pays avec des établissements financiers de Hong Kong (1) et de Singapour (4). De plus, nous avons conclu un mécanisme de crédit avec un établissement de la Thaïlande et deux avec des établissements de Malaisie. Certains de ces mécanismes sont conçus pour être utilisés parallèlement à une aide fournie par l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Si votre acheteur étranger désire ou doit obtenir un crédit pour conclure une vente, la SEE peut lui consentir une affectation à même une ligne de crédit. Ainsi, il aura les moyens d'acheter les biens ou les services canadiens et remboursera le prêt selon le calendrier convenu. Et vous aurez réalisé une vente au comptant, puisque la SEE vous paie directement.

Pour obtenir un complément d'information sur ces lignes de crédit de la SEE ou sur d'autres, veuillez vous reporter à la Liste complète des lignes de crédit, qui commence en page 8. Pour toute question, veuillez vous adresser à la succursale régionale la plus proche (consultez les Noms et adresses utiles aux exportateurs, en page 12) ou au directeur de la région pertinente du groupe du Financement à l'exportation, dont le nom figure aussi dans la Liste complète des lignes de crédit.

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

L'Ontario publie un répertoire des traducteurs et interprètes

L'un des meilleurs moyens de remporter un contrat consiste à faciliter le choix de l'acheteur et à l'influencer en votre faveur. Pour y arriver, il vous suffirait souvent, dans vos opérations commerciales à l'étranger, de transmettre à l'acheteur, dans sa propre langue, les renseignements concernant votre entreprise, vos propositions et la documentation subséquente. Après tout, les diverses brochures de promotion commerciale, dont le luxe n'a souvent d'égal que le prix, ne vous seront d'aucun secours si l'acheteur potentiel ne les comprend pas.

Pour donner aux exportateurs ontariens un avantage concurrentiel sur les marchés internationaux, le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario a publié un répertoire des traducteurs et interprètes de la province.

Intitulé «How to do business in their language», le répertoire fournit des renseignements généraux sur l'utilisation appropriée de services de traduction d'interprétation en Ontario. On y trouve une liste d'entreprises avec leurs combinaisons linguistiques, leurs disciplines de spécialité (p. ex. la comptabilité) ou leurs secteurs industriels privilégiés (p. ex. les mines). Pour se procurer un exemplaire de répertoire, écrire à:

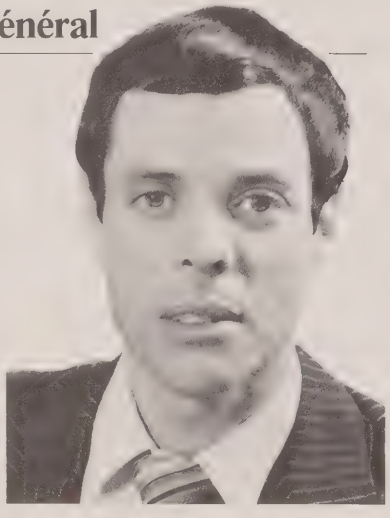
Répertoire des traducteurs et interprètes de l'Ontario
Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie
Direction de la commercialisation à l'étranger
Section des conseils en exportations
5e étage, Édifice Hearst
900, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 2E1
Tel.: (416) 963-2500

La Région des Prairies et du Nord accueille son nouveau directeur général

Le 1er décembre, M. **Murray Shaw** est devenu directeur général de la Région des Prairies et du Nord. Avec l'aide de deux directeurs de district, M. Shaw sensibilisera les exportateurs de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba et des Territoires du Nord-Ouest aux programmes et services de la SEE. Il remplace M. Jim Siddon, nommé directeur de la Région de la Colombie-Britannique et du Yukon plus tôt cette année.

Né à Vancouver, M. Shaw possède un baccalauréat en sciences (chimie) et une maîtrise en chimie de l'Université de Waterloo, un doctorat en biochimie de l'Université d'Aix-Marseille, en France, et une maîtrise en administration des affaires de l'Université d'Ottawa.

M. Shaw a occupé plusieurs postes de direction depuis son entrée à la SEE, il y a six ans. Avant sa récente nomination, il était conseiller spécial du premier vice-président du groupe de l'Assurance à l'exportation, pour lequel il a entrepris une étude approfondie du processus de souscription. La simplification de ce processus permettra à la succursale régionale des Prairies et du Nord de consolider sa réputation d'efficience dans la prestation des services de financement et d'assurances de la SEE aux exportateurs de l'Ouest.



Murray Shaw
Directeur général, Région des Prairies et du Nord

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Étude sur le secteur énergétique en Inde

Les dépenses reliées au secteur de l'énergie en Inde pourraient atteindre plusieurs milliards de dollars par année. C'est en effet ce qui ressort des prévisions contenues dans la dernière série de plans quinquennaux, dressés en vue d'orienter les dépenses en immobilisations de ce pays. De tels engagements pourraient fort bien représenter le tiers de toutes les dépenses en immobilisations de l'Inde, ce qui illustre la priorité qui est donnée à la mise en valeur de l'énergie.

Les activités d'investissement et l'expansion de la production ne visent pas qu'une seule forme d'énergie. La capacité de production de l'électricité pourrait doubler et passer de quelque 40 000 MW à près de 000 MW vers le milieu des années 90. production pétrolière est actuellement l'ordre de 600 000 barils par jour, mais gouvernement de l'Inde déploie des effo considérables pour qu'elle atteigne envir 800 000 barils par jour d'ici à 1990. Mê si elle n'en est encore qu'a ses débuts, commercialisation des dépôts gaziers haute mer progresse rapidement.

Le service de l'Étude des marchés et l'Analyse économique de la SEE, en collaboration avec le service de l'Asie du Sud groupe du Financement à l'exportatio vient tout juste de terminer une étu

ACTUALITÉS DE LA SEE

ciété pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. décembre 1986



Concurrence serrée en Asie du Sud-Est

e volume des échanges commerciaux entre le Canada et l'Asie du Sud-Est est rtes important. En tant que huitième par- naire commercial du Canada – devançant nsi la France et l'Italie – l'Asie du Sud-Est acheté, en 1985, des biens et services ne valeur de 1,4 milliard de dollars. En ét, le commerce extérieur entre l'ANASE ssociation des nations de l'Asie du Sud- t) et le Canada a augmenté de 25 pour 0 depuis 1980.

Le Canada offre souvent des perspec- es intéressantes et différentes à l'Asie du d-Est, dont les trois principaux parte- naires commerciaux sont les États-Unis, le Japon et les communautés européennes. Le Canada ne doit toutefois pas s'endormir sur ses lauriers, car la concurrence entre les exportateurs est vive. De plus, les gouverne- ments et les entreprises du Sud-Est asiatique savent qu'ils peuvent pressentir différents exportateurs pour obtenir les accords les plus avantageux.

Si vous désirez percer le marché de l'Asie du Sud-Est, nous vous invitons à lire les articles en page 3, qui ne manqueront pas de vous intéresser et de vous être fort utiles.

Dans ce numéro

Répertoire des traducteurs et interprètes 2
Importantes conventions de prêts 4
Nouvelles de l'assurance globale 4
La SEE réassure son homologue hollandais 6
Que faire en cas de sinistre 7
Liste complète des lignes de crédit 8

71
I86
F21

EDC TODAY

Export Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. February/March 1987

Half a billion in exports to the U.S.A.

EDC's two U.S.A. Commercial Risk Insurance programs — the Small Business policy and the Deductible policy — have come through their first full year with flying colors. In fact, more than 400 of these policies were issued, covering anticipated annual exports of over half a billion dollars.

continued on page 3



In this issue

Insurance…who needs it?	2
Opportunities for exporters in Czechoslovakia	4
Canadian concessional financing in China	6
Welcome mat to exports	8
Specialized Credit to Canadian firms	8
District offices a big success	9
Build your reputation and build sales	10

LIBRARY
UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S1A5

Canada Post Postes Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

The "No surprises" series now packaged for exporters

Last year, *EDC Today* published a four-part series entitled 'The "no surprises" export financing transaction'. The series chronicled the steps involved in securing an EDC loan to a foreign buyer in order that he might purchase an exporter's Canadian capital goods and services.

The series seemed to be well received by exporters; in fact, several other publications from across the country also ran the story, which details each stage of the process in straightforward and readable language. We called it the "no surprises" series because that's the measure of a successful export transaction; knowing what to do and exactly when to do it is the surest way of satisfying your buyer and ensuring that the transaction proceeds according to the schedule.

If you would like a free copy of the complete four-part series, just write:

"No surprises" series
Corporate Communications
Department
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Insurance... who needs it?

If you're going to export to risky markets, you have to know what you're doing. And sometimes even that's not enough. It's not just that language and business practices may be different. On the contrary; sometimes familiar markets just around the corner, or across the border to the south, are just as risky.

The evidence? In 1986, 74 percent of the claims EDC paid to Canadian exporters were for sales to U.S. customers. That's 109 export sales that went sour, amounting to over $1 million. To some Canadian exporters, EDC's cheque averted certain financial catastrophe.

To provide effective coverage in the U.S. market, EDC developed two special programs known as the U.S.A. Small Business program and the U.S.A. Deductible program (see accompanying article).

Who needs this type of insurance? Ask Bernard Cowan Co. Ltd. of Toronto, who sold women's clothes to four U.S. customers who couldn't or wouldn't pay. Three of the buyers, located in Georgia, New Jersey and California, defaulted on the export contract. The fourth, located in New York state, became insolvent and was unable to pay. The Bernard Cowan Co. Ltd. received EDC claim payments totalling US $12,601.

Or ask Dunlop Construction Co
Mississauga, Ontario, who shipped roc
products to a construction compan
Michigan. The Michigan company bec
entangled in a domestic dispute with
U.S. client, and refused to pay Dun
who had already satisfied its ex
contract. EDC paid Dunlop US $8.
under a U.S.A. Commercial Risk (De
tible) policy.

Architectural Silence Inc. of Boisbri
Quebec, shipped building panels
buyer in Tennessee. The buyer bec
insolvent, and EDC paid Architect
Silence's claim of Cdn $10,377.

In each case, and many others, E
sent the Canadian exporter tangible p
of the value of EDC insurance: a che
covering 90 percent of the insured loss

Claims paid during fourth quarter

During the fourth quarter of 1986, EDC paid 50 claims valued at $1,363,997.75 compared to 42 claims totalling $3,348,648.62 during the same period in 1985. This brought the total number of claims paid in 1986 to 147, representing a dollar value of $3,947,913.36. Similar figures for 1985 were 161 claims and $10,156,835.60.

Of the 50 claims paid to EDC-insured exporters, 31 were attributable to default; 13 to insolvency; four to transfer problems (the inability to get payment out of the foreign buyer's country); one to a wrongful call on a bond; and one to termination of the export contract by the buyer.

Once again, claim activity was highest on U.S.-bound exports, accounting for 34 of the 50 claims paid. Of the remaining 16 claims, seven related to Europe, four to the Caribbean & Central America region, three to the Asia & Pacific region, and one each to South America and the Middle East.

Commodities on which claims
paid include ladies' wear, trailer unit
oil exploration, newsprint, light fixt
needles, solar heating equipment, dr
service industry equipment, wooden d
furniture, pool reel systems, poultry inc
tors, computer equipment, chain-saw
lawn-mower replacement parts, pl
pipes and fittings, roofing material, w
stoves, decoration accessories, engine
design services, gas dehydration plant,
nuts, brake lining, agricultural equipn
lumber, bridge mate, dies and cer
parts, and gas grills.

EDC provides service in the official language of your choice English or French.

Half a billion in exports to the U.S.A.

ntinued from page 1

Following several months of cross-Canada consultations with business-en, EDC introduced the two programs in October, 1985. The Small Business policy, which insures against 90 percent of a loss export sales south of the border, is signed for companies with annual sales under $5 million.

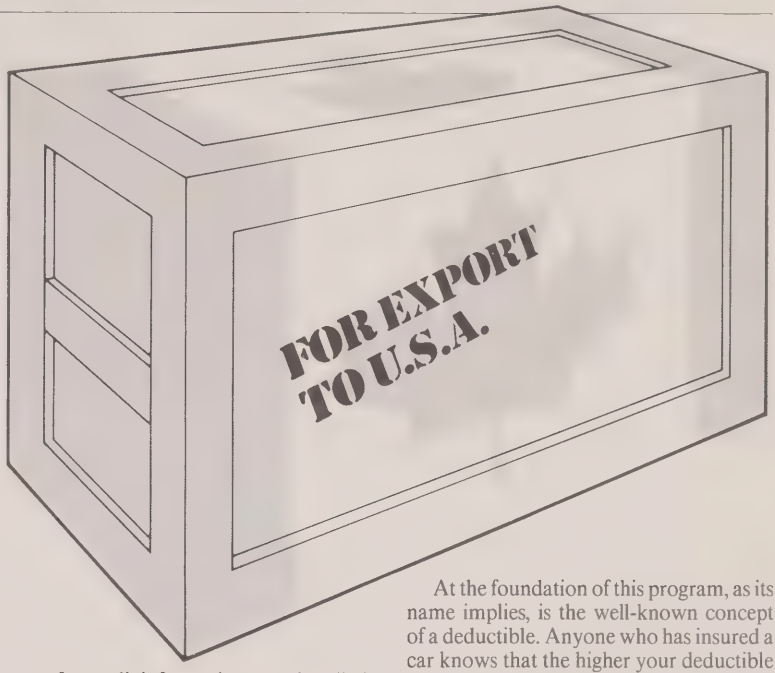
Art Mooney of Fairbank Yachts Inc. of Richmond, B.C., said he is very pleased with the company's Small Business policy. The company began exporting their 28-and 32-foot twin gasoline engine luxury motor yachts to the United States last year, and currently has six dealers there. "The surance enables us to sell yachts to our dealers on credit terms," Mr. Mooney said. "his enables our dealers to put the yachts their showroom floors and attract custo-ers." He maintained that Fairbank Yachts ould not be able to offer credit terms if it re not insured. "If a dealer went broke, would lose our yacht," said Mr. Mooney, "so our whole export strategy is dependent on EDC insurance."

"he policy is easy to handle"

Some 375 Canadian exporters were sued Small Business policies in 1986. For ny, the attractiveness of the program is simplicity. It can be issued by an EDC resentative on the spot, even during his it visit to an exporter.

The policy also simplifies the credit proval process. With the Small Business icy, the exporter can use credit ratings sued by the major credit rating agencies make his own credit decisions, without EDC's prior approval. Under other pro-ms, the exporter usually must get hority from the insurer before making pments valued above specified discre-nary limits. The Small Business policy been structured so that an exporter can rk out that limit himself, simply by tching the credit rating given his buyer an EDC-approved agency against a edule in the insurance policy. The better credit rating of the buyer, the higher the retionary credit limit. And because ne small businesses don't have easy ess to credit rating reports or credit rmation, EDC will obtain the informa-n for a small fee.

John Johnston of Asahi Electronics in rkham, Ont., whose company recently k out a Small Business policy, says he is pressed by the manner in which his re-



quests for credit information were handled by the Ontario Regional Office. "They responded beautifully," he said. "We got very quick answers." The company is only shipping to one customer in the U.S. at the moment; it decided against shipping to a second customer after receiving a cautionary credit report from EDC. The company manufactures carbon dioxide monitors for residential and industrial use, propane gas detectors for recreational vehicles, and natural gas detectors for residential use.

Some exporters have found hidden benefits in taking out EDC insurance. Mario Laurin, president of Machinerie Laurin, of Laval, Que., said his company has had a Small Business policy for about a year. Prior to that, it did not have export insurance. "We've found that having the policy has forced us to be careful, because we have to get EDC approval," he said. "That's a good thing." The company makes tractor cabs, and markets its products with 2,000 dealers in the U.S. "We're satisfied with EDC," he says. "The service is good and the policy is easy to handle."

Your choice of deductible means savings

EDC's U.S.A. Commercial Risk Deductible policy is built around the needs of larger companies, those with annual sales of over $5 million. Some 30 such policies were issued during 1986.

At the foundation of this program, as its name implies, is the well-known concept of a deductible. Anyone who has insured a car knows that the higher your deductible — the amount you pay in the event of an accident — the cheaper your premium. Well, that's exactly how EDC's Deductible policy operates. Exporters choose the amount of their deductible based upon their assessment of the commercial risks involved.

Bruce Lapier, president of Steel Door Industries Ltd. (SDI) of Edmonton, Alberta is in the unusual position of being able to comment on both the Small Business and the Deductible policies. The company specializes in the manufacture of steel doors and frames for prisons, and did such good business in 1986 that it qualified for a Small Business policy in January and a Deductible policy in August of the same year; quite an achievement. He says the policies are easy to work with and have been a big help to the company because of the effect they have had on its credit line at the bank. "It makes a big difference if your bank knows your accounts receivable are insured for 90 percent," Mr. Lapier explains.

It's no secret that the United States is Canada's most important market. But, it's a different market than any other in the world, and Canadian exporters told EDC that they wanted insurance coverage which reflected that difference. For information on these policies, please contact the EDC office nearest you (check the "Contact list for exporters" on page 12 for phone numbers).

A look at export opportunities in Czechoslovakia

To Canadians, Czechoslovakia is more than the nation of tennis superstars. Many products imported from that country have become household names here: Bohemia glassware, Pilsner beer, and the Skoda, the "made in Czechoslovakia" car, are among the more familiar items. Perhaps what isn't as well known, however, is what Canada exports to Czechoslovakia and what opportunities lie ahead for Canadian exporters.

To fill the gap, *EDC Today* has put together a few facts about Czechoslovakia and Canadian export activity in that market.

Centralized economy

The Czechoslovak Socialist Republic (CSSR), lying in the heart of Central Europe, is formed of two semi-autonomous republics: the Czech Socialist Republic and the Slovak Socialist Republic. Its population of just over 15 million is composed of several ethnic groups, but the mix is dominated by Czechs and Slovaks, who account respectively for about 65 percent and 30 percent of the total. Like Canada, Czechoslovakia has two official languages, which correspond to its two predominant groups.

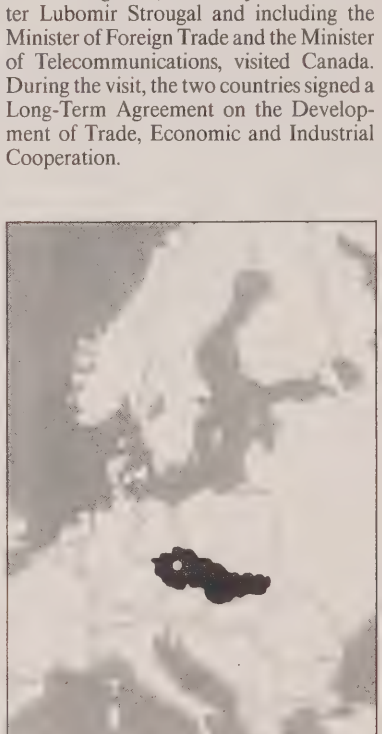
Czechoslovaks enjoy the second highest standard of living among East European countries. It is a nation with a strong industrial tradition and a well-diversified manufacturing base. Principal industries are engineering and metalworking (heavy machinery), transportation equipment, chemicals, textiles, glass, beer brewing, china, and ceramics. The country has a centrally-planned — or government-managed — economy. Important among the economic objectives of its most recent five-year plan (1986-1990) is the updating of existing industrial facilities and more efficient utilization of fuel, energy, and raw materials in production.

Czechoslovakia is a member of the Council for Mutual Economic Assistance (CMEA), an organization comprised of communist states. Its major trading partners are members of this organization; in fact Eastern bloc countries account for 75 percent of total foreign trade, of which the largest share is with the Soviet Union. Trade with Western developed nations accounts for 15 percent of foreign trade.

Virtually all trade is conducted through foreign trade companies (FTCs), referred to in some quarters as foreign trade organizations. Each FTC specializes in a specific industrial sector, and negotiates contracts with foreign suppliers.

Canada and Czechoslovakia seek to increase trade

A measure of the will to create stronger trade ties between the two countries was seen last September, when a top-level Czech delegation, headed by Prime Minister Lubomir Strougal and including the Minister of Foreign Trade and the Minister of Telecommunications, visited Canada. During the visit, the two countries signed a Long-Term Agreement on the Development of Trade, Economic and Industrial Cooperation.



■ CZECHOSLOVAKIA
■ PRAGUE

Except for 1980, Canada has run a trade deficit with Czechoslovakia every year since 1968. The blip on the graph was largely a result of the sale of Canadian pulp and paper machinery for the Ruzomberok pulp mill project (see related story on next page). In fact, two-way trade in 1980 reached $190 million, with shipments for the Ruzomberok project pushing the total value of Canadian exports to $127 million.

Canadian exports to Czechoslovakia h traditionally been limited to raw mater although there has been some expor specific machinery and equipment rel to the pulp and paper, telecommunicati and office machine and equipment in tries.

Both countries are currently relati small trading partners. There are, howe certain sectors which show potential increased Canadian activity. Czechoslo kia's desire to modernize its indust infrastructure creates a demand for Wes technology primarily in the electron energy, and environmental protection tors, areas where Canada has ample ex tise. The development of Czechosloval natural resources represents another pro ing source of commercial prospects.

From the Canadian perspective, hoped that the Long-Term Agreen signed in the Fall of 1986 will contri significantly to raising the level of exp to its real potential.

EDC in Czechoslovakia

EDC too has a strong relationship w Czechoslovakia; a meeting held betw EDC officials and those of the offi delegation last September was follo one month later by a visit to Prague Martin Bakker, Senior Vice-Presiden Export Financing, and Ian Gillespie, G ral Manager of the Europe Division. are also strong with the Ceskoslover Obchodni Banka A.S. of Prague, v whom EDC has held a $20 million lin credit since 1979. To date, EDC financed — either through the line of cr or in the form of export loans — 14 tr actions valued at over Cdn $316 millio Canadian exports to Czechoslovakia. E has also supported Canadian expor with insurance coverage on their sale Czechoslovak buyers.

To find out more about EDC finan for exports of capital goods or service Czechoslovakia, contact the EDC o nearest you (check the "Contact list exporters" on page 12 for telephone n bers), or call:

Tony Coles,
Area Manager
tel.: (613) 598-2951
or
Jan Dvorak,
Export Financing Officer
tel.: (613) 598-2991
Eastern Europe Department
Export Financing Group

Ruzomberok: a highlight of Canada-Czechoslovakia trade

H.A. Simons (Overseas) Ltd. is a Canadian consulting engineering firm specializing in the design, construction and export of turnkey projects for process industries. It is also associated with one of the most successful projects to be financed by EDC.

What makes the Ruzomberok pulp and paper mill project a textbook example of how a company of any size should approach exporting to a centralized economy? A combination of knowing what the buyer wants, flexibility, strong negotiating skills, patience, product quality, personal contact with both the end-user and the Foreign Trade Company (FTC), and a strong commitment.

Important to Czechoslovakia

The project began in earnest for H.A. Simons in 1970, when it performed a feasibility study for the Ruzomberok pulp mill project. Eight years later, the company was awarded the contract for the design and construction of a sulphate pulp mill.

An important element in H.A. Simons' proposal was the availability of US $218 million in EDC export financing to the buyer, Technoexport (now Technopol), the Czechoslovak FTC acting on behalf of SCP Ruzomberok. EDC export insurance was also used on the project: Loan Pre-Disbursement Insurance protected the exporter before EDC disbursements were made, while performance guarantees were covered under the Performance Security Insurance and Performance Security Guarantees programs.

The Ruzomberok project was important to Czechoslovakia for several reasons. First, it reduced the need to buy pulp and paper abroad, as had been required in the past. Second, it enabled Czechoslovakia to better utilize its forest resources. Third, and perhaps most important, Ruzomberok's production capacity of 200,000 tons per year opened up export horizons for Czech pulp and paper.

But the project was important to Canadian industry as well. In addition to the work of H.A. Simons, over 1,300 companies from across Canada were awarded supply contracts as a result of this project. In the end, 80 percent of companies benefitting from this US $60 million ripple effect were small- and medium-sized businesses.

EDC loan played big role

Reached at the company's head office in Vancouver, Brian Bentz, Vice President of Finance, recalls that competition from Austrian and French bids was high. H.A. Simons was selected by the Czechoslovak government because of its internationally acknowledged expertise in forest resource development, its technology, the price, and the financing provided to the buyer. "In this type of total-supply bid," says Mr. Bentz, "the financing package always has a tremendous impact on your company."

To penetrate the Czechoslovak market, Bentz says, Canadian exporters must be flexible. This often requires a willingness to include local components into the technology package, for which commercial bank financing is often required. For the 1978 Ruzomberok project, some of the equipment was of Czechoslovak origin or imported from another country, and where possible, labour was engaged locally. Exporters must learn, as H.A. Simons did, to exercise patience, and be ready to deal with the sometimes lengthy decision-making process, especially in the case of projects requiring large investments. A great deal of planning goes into these projects to ensure they fit into the country's economic objectives and budget.

There are few export transactions the size and scale of Ruzomberok. However, the combination of factors which enabled H.A. Simons to succeed in Czechoslovakia in the past are elements that every Canadian exporter can bring to the negotiating table. Regardless of the size of a deal, foreign buyers are going to be demanding; it is not only their right, it's the proper way to conduct business. Concludes Mr. Bentz, "you need good people and good products ....They know what they're buying. You have to provide them with the best you can".

By showing that the combination of a high-quality product, reasonable price, and competitive financing is a winning one, H.A. Simons has helped open the door to more Canadian exporters.



EDC's concessional line of credit with China: how it works

Interest in the world's newest export frontier — The People's Republic of China — has been high among Canadian exporters for years. But spend any time exploring opportunities in that market, and one simple fact becomes clear: many Chinese transactions require concessional financing in order to proceed.

It comes as no surprise, then, that interest in the $350 million concessional financing facility announced last year by Prime Minister Mulroney has been running at a fever pitch.

Manager Tom Macdonald and his colleagues in the Pacific and North Asia Department of EDC's Export Financing Group have prepared a list of answers to some of the most frequently asked questions about the new facility. They deal with such topics as the misconception about a "magic" exporter list for Chinese projects, and the supposed edge being on such a list gives exporters. The reasons why Canadian exporters don't have to bring concessional financing to their buyers at the preliminary stages of negotiation are also discussed.

In short, the answers explain how this one-of-a-kind EDC facility, developed expressly for the Chinese market, can be used by Canadian firms to increase their trade with China.

Why was the line of credit established?

Quite simply, to counter the financing practices of other countries. In 1986, EDC received over 50 notifications from various major exporting countries that concessional support was used in the Chinese market. In establishing the facility, the Government of Canada has made the point that we will face the competition head-on, that we will not allow our exporters to be disadvantaged in their pursuit of Chinese export business.

How did Canada respond in the case of the Chinese market?

A $350 million slice of EDC's existing $2 billion General Financing Protocol with the Bank of China has been allocated for concessional financing. Blending the concessional portion with the Consensus-based funds in the Protocol has effectively created a large and competitive facility.

Is the line competitive?

Yes, it is. To protect its competitive position, EDC does not disclose its interest rates or terms on individual transactions, and we will not disclose those negotiated with Chinese officials. But the fact that the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade (MOFERT) signed the concessional agreement with Canada last month is a signal that the Government of China considers the line fully competitive.

How can Canadian exporters use the line?

First, at the earliest stage of a transaction, exporters should contact EDC. We will review the technical and financial capabilities of your firm and provide a letter that shows your buyer that you are a qualified exporter and are eligible for support under the concessional line of credit. EDC can also give you a preliminary indication of Consensus-based rates and the terms of the line of credit.

"Assure your buyer that the financing is competitive, and that he can contact MOFERT or the Bank of China for details."

We should emphasize that financing under the line of credit is a two-sided procedure. The Chinese buyer deals with MOFERT and the Bank of China, and you the exporter deal with EDC. This means that neither party needs to worry about the financing aspects of the transaction; they will be taken care of by the two agencies. You can assure your buyer that the financing worked out between China and Canada is competitive and that he can contact MOFERT or the Bank of China for details. In short, the agreement between Canada and China means that the two of you — the Canadian exporter and the Chinese buyer — can concentrate on the commercial aspects of the transaction.

How do the Canadian and Chine systems work in relation to concessio financing?

Both systems are centralized, and both countries, a key criterion is whet the financing is in the national interest the country. In China, concessional fina cing falls under MOFERT, which decid whether a purchase warrants special ra and terms. In Canada, concessional fina cing is made available through the Gove ment Account (Section 31) of the Exp Development Act. This means that whe transaction is under consideration, approach is made to the Minister for Int national Trade, who decides whether not to approve the financing. If MOFE approves the project for concessio financing, it then formally requests su financing from EDC.

China has various development pric ties, but they are not cast in concrete. Mu as the Canadian exporter applies for spec financing support from EDC, the Chin buyer applies to MOFERT. Although th is a certain amount of flexibility, it see apparent that a decision by MOFERT assign concessional financing to a deal v be governed by the commercial/econon aspects of the request, and not whet EDC or the Canadian government is p pared to offer concessional financing front.

Are there restrictions on what types goods and services can be financed un the line?

No. Goods and services that m EDC's normal criteria will be eligible. Th is to say, capital goods and services th justify financing on credit terms of m than one year. In addition, the transacti must meet any criteria established by t Government of Canada, such as co benefit or national interest considerati

Will certain sectors be given prefere by EDC?

No, the line of credit is not sect specific. EDC is exporter-driven, so will not get involved in the process of sele ing winners; they will emerge on their o merits in the Chinese marketplace. Ho ever, although not at the exclusion of oth potential transactions, China's new fi year plan places emphasis on the develo ment of hydro and thermal power, teleco munications, transportation, forestry a agriculture, all sectors in which Cana

as experience and expertise.

Are there restrictions on the size of rojects?

Generally speaking, no. However we ould not like to see the whole line exausted on one or two large projects, and or, one might expect, would the Chinese. he Government of Canada would prefer) see the funds spread around as much as ossible. The line of credit is available to anadian exporters of all sizes, and for a ll range of products and contract amounts.

Is there any restriction on the number of mes an exporter can receive support under e line?

No. The line will be accessed on a firstme-first-served basis; that is to say, suport will be given to each eligible exporter ho comes to EDC with a full proposal, ntil the line is exhausted. There is no nitation on the number of times an porter can be financed under the facility.

there a list of projects, as there is in some her countries?

No, not strictly speaking. The Chinese

"Foremost in the mind of the buyer is the competitiveness of your product. Financing may be a key, but it won't get you the deal."

ve made formal requests for several prosed transactions for which they want ncessional financing, and stated the mes of the exporters they want to use. DC cannot identify these transactions cause we must maintain commercial nfidentiality. The fact that EDC might t be approached about your transaction es not mean that it will not proceed. It ay well go forward at the Consensus erest rates for China, and at repayment ms of up to 10 years. After all, if the inese think a project will pay for itself th Consensus rate financing, they are not ely to use up limited concessional oney to finance it.

From the inquiries EDC has received to



Write the Pacific and North Asia Department for a copy of our new "EDC Financing in China" brochure. It describes our concessional and commercial export financing services. (See page 12 for the address.)

date, there appear to be certain misconceptions about the importance of being on a project list, and on bringing concessional financing to your buyer. Some exporters feel that being named on a list means that China will restrict negotiations to your company, while others view it as a guaranteed sale. In point of fact, neither is the case.

First and foremost in the mind of the buyer is the competitiveness of your product. Financing may be a key in closing a deal, but in China it will not get you the deal. Competition is so intense that the buyer is convinced he will get a "best" internationally competitive price regardless of the financing terms. He is also convinced that concessional financing will be granted if MOFERT approves the project. The point is, you may not have any competitive advantage by being on a concessional financing list or, if you could, by bringing such financing to the negotiating table; only your product or service can give you that sort of edge.

Can EDC help the exporter and the buyer convince MOFERT to approve a project?

Probably not. The Chinese approval system is disciplined and has its own set or criteria, and EDC is not likely to change that system.

In China, like Canada, buyers drive a hard bargain and Canadian exporters can expect their commercial negotiating skills to be tested. You may, for example, receive some pressures to short-cut the system, such as by being asked to bring concessional financing to the buyer at the early stages of discussion. Our advice is straightforward: have confidence in the process as it has been negotiated and agreed upon by China and Canada. It is designed to be responsive and efficient for all parties involved. EDC might not be able to exert any particular influence, but through our open line of communication with MOFERT, we can help you monitor the progress of your project.

EDC is committed to seeing that Canadian exporters remain competitive in the face of foreign concessional financing practices. For further information on the $350 million concessional line of credit with China, please contact the Pacific and North Asia Department at EDC's Head Office.

Bus pass a welcome mat to exports?

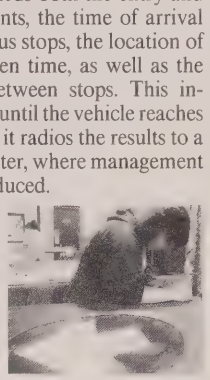
If you think the only way to get into the export business in today's high technology era is to develop a smaller and more effective microchip, think again.

Al Potvin and Heine Holm of London Mat Industries, of London, Ontario, manufacture and export electric carpets used to open or close automatic doors, and treadles — steps which are used to open and close doors of mass transit vehicles. But for them, the simple bus pass is opening up a whole new world of export potential.

To understand how the introduction of the bus pass could broaden London Mat's export frontiers, you have to understand a little about the nature of the mass transit industry itself. It goes without saying that transit authorities rely heavily on accurate passenger counts in their operational planning. But perhaps more importantly, government subsidies used to keep costs to the consumer at an acceptable level are also determined by passenger volumes.

You can see the problem. With bus passes, transit authorities could no longer establish passenger volumes simply by counting the tickets in the fare boxes at the end of each day.

So London Mat developed a passenger counting system that works in conjunction with its treadles. When a passenger steps on the treadle, the counting system relays a signal to a computer on the transit vehicle. The computer records both the entry and exit passenger counts, the time of arrival and departure at bus stops, the location of the bus at any given time, as well as the distance driven between stops. This information is stored until the vehicle reaches the garage, or until it radios the results to a central host computer, where management reports can be produced.



The arrow points to export sales for London Mat Industries Ltd., of London, Ontario.

Al Potvin says the unit will be demonstrated at a major transit exhibition in Switzerland in the near future and the company is expecting an enthusiastic response to it. "Because of higher oil prices, transit authorities have to get the maximum value out of their equipment, and our counter will be of valuable assistance to them," he says.

Exports backbone of sales

The company was formed in 1972, and President Al Potvin estimates that so 30,000 London Mat treadles are now use worldwide. Treadles and electric c pets for beer and grocery stores account 95 percent of London Mat's producti They also make safety carpets used industry — an ingenious device wh won't allow a machine to operate until operator steps off the carpet a safe dista away.

Exports form the backbone of Lond Mat's $1.2 million in annual sales. "export 60 to 65 percent of our produ acknowledges Mr. Potvin. "Our exp markets include France, Belgium, T Netherlands, Italy, Austria, Switzerla West Germany, Denmark, Norway a Australia".

Almost from the day it began exporti London Mat has been an EDC exp insurance policyholder. "EDC has given three things," says Al Potvin. "First, given us peace of mind and secur Second, it's given us a bigger line of cre at the bank. And third, it's assisted us to funding from the Ontario Developm Corporation under the export support lo program." He concludes: "We have ne had a claim, but we would never think operating without EDC protection".

And when the bus pass does gain acc to new markets for London Mat Indust Ltd., they know the welcome mat will out at EDC.

Two cases where EDC can lend to Canadian companie

What happens when a Canadian company has an opportunity to export Canadian capital goods, but because there's no foreign buyer, strictly speaking the transaction isn't eligible for a conventional EDC loan? It's not impossible. A company may have a contract to lease goods — as opposed to sell them — abroad. Or a company may need to buy Canadian capital goods which it will use itself in completing a transaction overseas.

Until a 1983 review of the Export Development Act, export financing wasn't available in either of these cases. Why not? Because under the Act, an export resulted only from a contract between a Canadian exporter and a foreign buyer. When the Act was amended to permit financing of certain domestic transactions resulting in the delivery of Canadian goods outside Canada, EDC introduced the Specialized Credits Program.

The Specialized Credits Program

In a typical export financing transaction, EDC lends to a foreign buyer to purchase Canadian services or capital goods. But there are two situations in which EDC can lend directly to a Canadian company:

1) You are a Canadian business which needs a loan to purchase Canadian goods for permanent lease to another organization outside Canada.

2) You are a Canadian business wh needs a loan to purchase goods which y will permanently use yourself outs Canada.

The linchpin of the Specialized Cre Program is that it treats the Canadi based buyer of the goods as the foren buyer. This interpretation is possible o when the buyer has a valid and bindg contract for the permanent lease or us those goods outside Canada. Without t sort of iron-clad assurance, the transact between the Canadian supplier of goods and the Canadian buyer would considered purely domestic, and theref beyond EDC's export-oriented mand In short, EDC needs to know that goods will be leaving Canada withi specified time after the sale to the Ca dian buyer.

The ground rules for a specialized cre are straightforward enough.

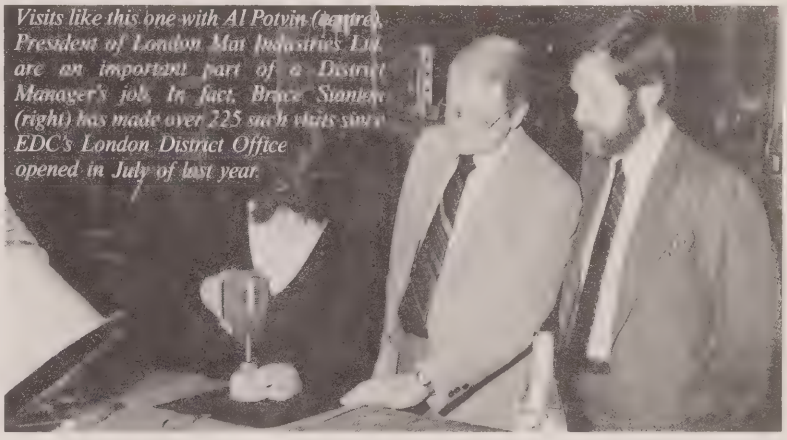
EDC's district offices: The benefits of shopping at home

EDC's three new district offices are an unqualified success th Canadian exporters. The offices — in innipeg, Ottawa, and London (Ontario) were opened last July 1st, to directly vice the growing number of current and tential exporters located in those areas. cording to the District Managers, getting t and meeting exporters on their own f is gratifying work.

Take Bruce Stanton, the District Mana- r for Southwestern Ontario. During his st five months at the London District ffice, he made calls on 226 companies in territory. Previously these exporters ould have been served out of EDC's ronto Regional Office, which, because the added travel time, would have made difficult to achieve personal contact of s scale.

Mr. Stanton says that with the wide nge of EDC's services, it is not always ssible for a District Manager to process applications on his own. In some cases, gathers the information from the ex- rter and sends it to his regional office in ronto or to the head office in Ottawa for ocessing. "However we have sufficient pertise on all EDC's programs that we n explain them to the exporter," says nton.

The benefits of meeting regularly with local exporters are evident to Bruce Stanton. "From the exporter's standpoint, it means that he can deal with one person — the local District Manager — at all stages of the transaction. When the exporter can deal with a local EDC representative from the first meeting until he takes delivery of the policy, it brings the Corporation much closer to him."



Visits like this one with Al Potvin (centre), President of London Mat Industries Ltd. are an important part of a District Manager's job. In fact, Bruce Stanton (right) has made over 225 such visits since EDC's London District Office opened in July of last year.

The district offices can deliver all of EDC's insurance programs, as well as any export financing transaction valued at under $1 million. These latter transactions would be referred by the Managers to the appropriate department within the Export Financing Group in Ottawa.

If your firm is located in Southwestern Ontario, give Bruce Stanton a call at (519) 679-6523. Exporters in Manitoba and Saskatchewan interested in more information on EDC should contact Rachelle Soulière in Winnipeg at (204) 943-3938. Those in Eastern Ontario and Western Quebec are urged to contact Diane Cousineau at (613) 598-2992.

Any company currently carrying on siness in Canada can apply for a spe- lized credit. A buyer could be, amongst er things: a private or public company; chartered bank or other financial institu- n; a trading house; a Canadian subsidiary a foreign parent; or a Canadian parent mpany supplying goods for use outside nada by its subsidiary.

While a specialized credit is designed r the sale or lease of goods, EDC can pport goods transactions which also olve services.

This special type of loan is only avail- le to companies purchasing Canadian ods on their own account, rather than, , the buyer's bank. The buyer and rrower must be one and the same.

Finally, as for all its financing programs, DC will want to assess the overall feasi- ity of the transaction, the creditworthi- ss of the Canadian buyer applying for a specialized credit, the financial and technical capability of the supplier, and the Canadian content of the deal.

How the program works

Perhaps the best way to understand the program is to examine a couple of examples of how transactions can be structured to take advantage of the Specialized Credit Program.

1) GOODS TRANSACTIONS: Take the case of the Canadian mining company which wants to upgrade the ore extraction capacity of a wholly-owned foreign subsidiary. The parent company doesn't manufacture mining equipment itself, but has identified a Canadian firm capable of supplying the equipment required for the project.

This is where the Canadian mining company could benefit from an EDC specialized credit. Again, the key to being eligible for a specialized credit on a goods transaction is that a Canadian company must purchase goods which it will use itself outside Canada.

- The Canadian parent company would purchase the mining equipment directly from the Canadian manufacturer.
- Upon shipping the goods to its subsidiary for permanent use on the foreign site, EDC would either pay the manufacturer directly, if it had not already been paid by the buyer/borrower, or reimburse the parent company — as buyer/borrower — for the amount of the purchase of the equipment.
- The buyer/borrower would then repay EDC according to the terms and conditions of the loan; a medium-term loan, for

continued on page 10

Build your reputation and build sales

What does it take to build a track record that keeps your foreign buyers coming back, or motivates new buyers to engage your firm? That's what *EDC Today* asked Grant Thompson, EDC's General Manager of the Industrial Analysis Division, and a twenty-year veteran in assessing Canadian exporters and their transactions.

"In a word,'performance'. Performing as contracted is probably the singlemost important factor in building a solid reputation", says Thompson. "That's why it's critical to be fully aware of — and comfortable with — what is expected of your firm *before* you sign the export contract."

That's where EDC's industrial analysis people help Canadian exporters. Virtually all applications for EDC support — whether large or small, for export insurance or export financing — are routed through the Industrial Analysis Division. "The intent of this review isn't to pass final judgement on export transactions; it's to transform every feasible export opportunity into a successful, smooth transaction," stresses Grant Thompson.

The industrial analysis group focusses on the technical rather than commercial hurdles a company might encounter in completing a transaction. Knowing current Canadian design and technology, and knowing the capabilities of Canadian manufacturers and manufacturing practices, the Industrial Analysis Division is able to work closely with exporters to bring the maximum practical benefits to Canada in each transaction. In fact, Canadian content is a prime consideration for EDC; reaching the highest practical level of Canadian content in a transaction means that the optimum amount of employment is created or maintained in Canada.

A number of questions will be asked of a transaction when it is first seen by EDC. If the answers to those questions raise any doubts about the technical side of the deal, the first step is to meet with the exporter. "Our top priority is to find a workable solution. EDC's job is to support Canadian exports," continues Thompson, "and believe me, we'd like nothing better than to approve every application that comes our way."

The questions that the Industrial Analysis Division asks are reasonable ones that any serious exporter will ask himself as he pursues a deal abroad.

- Does our company have experience with this type of product, project or service? If not, have we made preparations to assure that we are capable of satisfying both the contract and the customer?
- Do I, as exporter, have any experience in the country of export, and am I fully prepared to carry on business as it is done in that country?
- Has our firm shown sound managerial talents in Canada, and are those skills sufficient to operate effectively in a foreign environment?
- Do any industry factors, such as potential or impending labour problems, threaten the transaction?
- Can our order book accommodate the export commitment; in other words, is pr duction capacity at a level which mig make it difficult to meet our deadline?
- Is the transaction technically feasibl and is the product compatible with ass ciated systems within the buyer's country
- For projects, has a feasibility study bee undertaken?
- Can the major pieces of equipme operate effectively and be maintained c the foreign jobsite?
- Will the completed transaction be ab to pay for itself?
- Have Canadian suppliers to the transa tion been given top priority in the procur ment process?
- Can our company provide after-sal service support, with spare parts and tec nical help quickly available?

A successful transaction, one in whic the foreign buyer is satisfied, is a sure wa to build a solid reputation. And tha really what the review process is all abou because a successful transaction doesn just enhance the reputation — and cons quently the prospect for future sales — the exporter, it also looks good for Can dian exporters in general.

Whoever coined the phrase "good new travels fast" could very well have bee referring to an exporter's reputation. "Qui right", agrees Grant Thompson, "but th forgot to add that bad news travels fast An exporter has to start out on the rig foot to achieve long-term success, and th means consistently performing as pr mised."

Two cases... continued from page 9

instance, could have a repayment term of up to five years.

2) LEASING TRANSACTIONS: A foreign airline is interested in expanding its fleet with Canadian aircraft, but it wishes to lease rather than purchase the aircraft. The manufacturer is anxious to conclude an agreement, but would prefer to receive financing for the price of the aircraft, as opposed to simply applying the proceeds of the long-term lease against these costs.

Enter EDC's specialized credit.

- We know that specialized credit can only be extended to Canadian-based buyers. The manufacturer, therefore, would have to establish a Canadian buyer for his aircraft. This could be an existing Canadian subsidiary, or it could establish a new subsidiary with the sole purpose of marketing and exporting/leasing its products abroad.
- The manufacturer would then contract to sell the aircraft to its Canadian buyer, who would in turn reach a leasing arrangement with the foreign airline.
- Through a specialized credit, EDC would either disburse funds to the manufacturer on behalf of the buyer/borrower, or reimburse the buyer/borrower directly, as appropriate.
- The buyer/borrower would repay the EDC loan according to the terms and conditions of the loan agreement.

The Specialized Credits Program w introduced to broaden the scope of EDC export financing services to Canadi exporters. If you think your firm mig benefit from the program, be sure contact EDC. Together we can explore practical ways in which your transactio might be structured to receive this speci version of an export loan. Just contact t EDC office nearest you, or phone t following person in Ottawa:

Laurent Lampron
Senior Export Financing Officer
(613) 598-2842

New directors appointed to EDC Board

Mr. V. Edward Daughney, Chairman of the Board of Directors of the Export evelopment Corporation (EDC), is eased to announce two appointments to e EDC Board.

Ms. Lynne Verchere, of Montreal, is e founder, President and Chief Executive fficer of Manac Systems International :d., the largest supplier of law firm com- ıter software in North America.

Mr. Gerald Shannon, of Ottawa, is the eputy Minister for International Trade, ıd the Associate Under-Secretary of State ·r External Affairs.



Lynne Verchere



Gerald Shannon

Line of credit and protocol activity

The Ministry of Finance of the **Federation of Malaysia** and EDC have renewed a Cdn $30 million buyer credit protocol that will assist Canadian exporters competing for sales of capital goods and services in all sectors of the Malaysian economy. A buyer credit protocol establishes the procedures by which the foreign institution guarantees approved EDC export loans. In this case, Malaysia's Ministry of Finance will consider either borrowing or guaranteeing up to $30 million in EDC export loans for Malaysian purchases of Canadian goods and services.

Exporters should be aware that certain transactions may also be financed jointly by the EDC protocol and a Cdn $9.5 million developmental line of credit between the Canadian International Development Agency (CIDA) and Malaysia. CIDA is Canada's main delivery channel for official development assistance, its objective being the promotion of economic development of Third World countries. Parallel financing transactions, therefore, must give greater weight to the long-term development of the Malaysian economy.

Companies interested in capitalizing on either the EDC or the EDC/CIDA financing facilities should contact their nearest EDC office, or the Manager of the South Asia Department at the Head Office in Ottawa (check the "Contact list for exporters" on page 12 for telephone numbers).



Present at the signing of EDC's $30 million protocol with Malaysia were, from left: Mr. Claine Modin, EDC's Vice-President of the Export Financing Group; Mr. Manfred Von Ostitz, Canadian High Commissioner to Malaysia; and Mr. Encik Mohd Sheriff, Deputy Secretary General of Malaysia's Ministry of Finance.

A new US $100 million line of credit will help Canadian exporters capitalize on export opportunities arising from the new five-year plan launched by the **Republic of Cameroon.**

This new line of credit, between EDC and the Ministry of Plan and Land Management, supersedes the previous US $100 million facility which expired on December 31 of last year. Canadian exporters concluded over $74 million in export business with the help of the former line of credit, and expectations run high for the new ones.

Cameroon's five-year plan gives priority to its natural resources sectors — particularly gas, forestry and agriculture — and to sectors associated with its infrastructure — energy, education, transportation, communications and public utilities. Canada has a broad range of expertise in these areas, making this a promising market.

Canadian firms interested in penetrating the Cameroon market with the help of this US $100 million facility should contact their nearest EDC office, or the Manager of the North & West Africa Department at the Head Office in Ottawa (check the "Contact list for exporters" on page 12 for telephone numbers).

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, P.O. Box 655, Ottawa, Ontario, K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-269

ROBERT RICHARDSON
President &
Chief Executive Officer

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
Vacant
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE MCLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

GLOBAL INSURANCE DEPARTMENT
GERRY BOURBONNAIS
Manager

AGRICULTURAL INSURANCE SERVICES
GRADY KITTLESON
Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

EASTERN REGION
ALAIN PAIEMENT
Manager

WESTERN REGION
KEN DUNN
Manager

FOREIGN INVESTMENT INSURANCE DEPARTMENT
ROBERT RENDALL
Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

QUEBEC, ATLANTIC & WESTERN DEPARTMENT
IAN MILLER
Manager

ONTARIO DEPARTMENT
JAMES CURLEY
Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development
Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business
Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development
Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
General Manager

RICHARD MCCORKINDALE
District Manager
Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex: 07-57624
Facsimile: (204) 949-2187

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Manitoba & Saskatchewan

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development
Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

MARVIN HOUGH
Manager, Business
Development Department

ROBERT LETOVSKY
Assistant Manager,
Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

DIANE COUSINEAU
District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development
Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business
Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
197 York Street
Suite 900
London, Ontario
N6A 1B2
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development
Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151 rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-26

ROBERT RICHARDSON
Président et
Chef de la Direction

JEAN ARES
Premier vice-président
Groupe des Services

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, Premier vice-président — BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
Vacant
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE MCLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, Premier vice-président — ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

SERVICE DES ASSURANCES GLOBALES
GERRY BOURBONNAIS
Directeur

SERVICES D'ASSURANCE AGRICOLE
GRADY KITTLESON
Directeur

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

RÉGION DE L'EST
ALAIN PAIEMENT
Directeur

RÉGION DE L'OUEST
KEN DUNN
Directeur

SERVICE DES ASSURANCES-INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER
ROBERT RENDALL
Directeur

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

SERVICE DU QUÉBEC, DE L'ATLANTIQUE ET DE L'OUEST
IAN MILLER
Directeur

SERVICE DE L'ONTARIO
JAMES CURLEY
Directeur

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. (604) 688-8658
Télécopieur (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur (403) 294-1133

MURRAY SHAW
Directeur général
RICHARD MCCORKINDALE
Directeur de district
(Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télex 07-57624
Télécopieur (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
ROBERT LETOVSKY
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
197, rue York
London (Ontario)
N6A 1B2
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, Directeur général — DAVE FITZPATRICK, Directeur

Nominations au conseil d'administration de la SEE

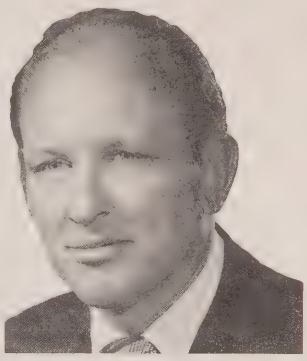
M. V. Edward Daughney, président du Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), est heureux d'annoncer deux nominations au Conseil d'administration de la Société.

Mme Lynne Verchere, de Montréal, est fondatrice et présidente-directrice générale de Manac Systems International Ltée, le plus important fournisseur de logiciels pour cabinets juridiques en Amérique du Nord.

M. Gerald Shannon, d'Ottawa, est sous-ministre du Commerce extérieur et sous-secrétaire d'État associé aux Affaires extérieures.



Lynne Verchere



Gerald Shannon

Protocole et ligne de crédit

Le ministère des Finances de la **Fédération de la Malaisie** et la SEE ont renouvelé un protocole de crédit acheteur de 30 millions de dollars canadiens, pour aider les exportateurs canadiens à vendre des biens d'équipement et des services dans tous les secteurs de l'économie malaisienne. Le protocole de crédit acheteur permet à l'établissement financier étranger de garantir le remboursement des prêts à l'exportation approuvés par la SEE. Dans le cas présent, le ministère des Finances de la Malaisie pourra emprunter jusqu'a 30 millions de dollars ou garantir des prêts à l'exportation de la SEE de valeur équivalente pour l'achat de biens et services canadiens par la Malaisie.



Étaient présents à la signature du protocole de 30 millions de dollars conclu entre la SEE et la Malaisie, de gauche à droite: M. Blaine Modin, vice-président du groupe de Financement à l'exportation de la SEE; M. Manfred Von Nostitz, haut-commissaire du Canada en Malaisie, et M. Encik Mohd Sheriff, secrétaire général adjoint du ministère des Finances de la Malaisie.

Signalons aux exportateurs que certaines opérations peuvent être financées conjointement par le protocole de la SEE et une ligne de crédit de 9,5 millions de dollars canadiens conclue, au titre du développement, entre l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Malaisie. L'ACDI est l'organisme officiel du Canada pour l'aide publique au développement chargé de promouvoir le développement économique des pays du Tiers monde. Les opérations bénéficiant d'un financement parallèle doivent donc être davantage axées sur le développement à long terme de l'économie malaisienne.

Les sociétés désireuses de se prévaloir des services de financement de la SEE ou du mécanisme établi entre la SEE et l'ACDI sont priées de contacter le bureau de la SEE de leur région ou le directeur du service de l'Asie du Sud au siège social d'Ottawa (prière de consulter les Noms et adresses utiles aux exportateurs, en page 12, pour les numéros de téléphone).

Grâce à une nouvelle ligne de crédit de 100 millions de dollars américains, les exportateurs canadiens pourront tirer parti des débouchés créés par le plan quinquennal que vient d'adopter la **République du Cameroun**.

Cette nouvelle ligne de crédit, conclue entre la SEE et le ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire du Cameroun, remplace celle de 100 millions de dollars américains échue le 31 décembre dernier. Comme l'ancienne ligne de crédit a permis aux exportateurs canadiens de réaliser des opérations de plus de 74 millions de dollars, les perspectives semblent excellentes pour la nouvelle.

Dans son dernier plan quinquennal, le Cameroun met l'accent sur ses ressources naturelles — notamment le gaz, la foresterie et l'agriculture — et sur les secteurs liés à l'infrastructure — l'énergie, l'éducation, les transports, les communications et les services publics. Le Cameroun représente donc un marché prometteur pour le Canada, qui possède un savoir-faire étendu dans ces domaines.

Les entreprises canadiennes désireuses de s'implanter sur le marché camerounais grâce à ce mécanisme de crédit de 100 millions de dollars américains sont priées de contacter le bureau de la SEE de leur région ou le directeur du service de l'Afrique du Nord et de l'Ouest au siège social d'Ottawa (prière de consulter les Noms et adresses utiles aux exportateurs, en page 12 pour les numéros de téléphone).

Avoir une bonne réputation et multiplier les commande

Que doivent faire les exportateurs canadiens pour gagner la confiance des acheteurs étrangers ou en inciter de nouveaux à faire affaire avec eux? C'est la question qu'*Actualités de la SEE* a posée à M. Grant Thompson, directeur général de la division de l'Analyse industrielle à la SEE qui, depuis une vingtaine d'années, évalue la compétence des exportateurs canadiens et la viabilité de leurs opérations.

«Pour asseoir leur réputation, ils doivent nécessairement pouvoir bien s'acquitter de leurs obligations contractuelles», nous a répondu M. Thompson. «D'où la nécessité primordiale pour eux — *avant* de signer un contrat d'exportation, — de savoir à quoi ils s'engagent et de pouvoir assumer leurs décisions.»

C'est sur ce plan que la division de l'Analyse industrielle de la SEE peut aider les exportateurs canadiens, puisqu'elle reçoit presque toutes les demandes de financement et d'assurances à l'exportation qui parviennent à la SEE, quelle que soit l'ampleur de l'opération envisagée. «Le sort de chaque opération à l'exportation ne dépend pas de nous, mais nous veillons à ce qu'elles deviennent des opérations viables, qui se dérouleront sans heurt.»

La division de l'Analyse industrielle se préoccupe davantage des problèmes techniques que commerciaux inhérents à une opération à l'exportation. Du fait qu'elle connaît bien le secteur de l'ingénierie et de la technologie au Canada, de même que les capacités et les rouages de notre secteur manufacturier, la division de l'Analyse industrielle est particulièrement bien placée pour collaborer étroitement avec les exportateurs canadiens, l'objectif étant de s'assurer que chaque opération procurera le plus de retombées possibles au Canada. La SEE s'intéresse beaucoup à la teneur canadienne car qui dit teneur maximale, dit création ou maintien d'un nombre maximum d'emplois au Canada.

Dès qu'elle est pressentie pour une opération donnée, la SEE s'empresse de vérifier certains points qui, s'ils suscitent le moindre doute quant à l'aspect technique du projet envisagé, donneront lieu à une rencontre avec l'exportateur. «Notre première priorité consiste à trouver une solution viable. La raison d'être de la SEE est d'appuyer les exportations canadiennes et», comme l'a précisé M. Thompson, «nous aimerions pouvoir approuver toutes les demandes que nous recevons.»

Les questions sur lesquelles la division de l'Analyse industrielle se penche sont celles que se poserait normalement tout exportateur qui envisage sérieusement une opération d'exportation.

- Mon entreprise connaît-elle bien le type de produit, de projet ou de service demandé? Si non, a-t-elle fait le nécessaire pour s'assurer qu'elle pourra s'acquitter de ses obligations contractuelles et satisfaire le client?
- À titre d'exportateur, est-ce que je connais suffisamment le marché en question et suis-je disposé à me conformer aux pratiques commerciales de ce pays?
- Mon entreprise a-t-elle fait ses preuves au Canada sur le plan de la gestion et a-t-elle les aptitudes voulues pour bien fonctionner dans un contexte étranger?
- Certains facteurs propres à l'industrie, tels que des problèmes actuels ou éventuels de relations de travail, risquent-ils de compromettre l'opération envisagée?
- L'entreprise peut-elle vraiment livrer cette commande à l'exportation? Autrement dit, peut-elle absorber cette commande dans sa capacité de production et respecter les échéances?
- L'opération est-elle techniquement réalisable et le produit est-il compatible avec les systèmes utilisés dans le pays de l'acheteur?
- Dans le cas d'un projet, a-t-on entrepris une étude de faisabilité?
- Les principales pièces d'équipement peuvent-elles fonctionner efficacement et être entretenues sur le chantier à l'étranger?
- Une fois terminée, l'opération sera-t-elle vraiment rentable?
- Les fournisseurs canadiens ont-ils reçu la priorité dans le processus d'approvisionnement?
- L'entreprise peut-elle fournir des services après-vente, et garantir que les pièces de rechange et l'aide technique requises seront disponibles rapidement?

Mener une opération à bien, qui satisfait le client, c'est la meilleure façon de se tailler une bonne réputation. Ce qui explique le rôle de la division de l'Analyse industrielle car, en plus de renforcer la réputation de l'exportateur — et donc d'accroître ses chances de recevoir de nouvelles commandes — les opérations bien exécutées rehaussent le profil de tous les exportateurs.

Ceux qui disent que les bonnes nouvelles se transmettent vite pourraient fort bien appliquer cet adage à la réputation d'un exportateur. Avec une réserve, cependant, selon M. Grant Thompson. «Les mauvaises nouvelles se transmettent plus vite encore. Pour réussir, un exportateur doit partir du bon pied et maintenir sa réputation par la suite. Autrement dit, toujours tenir ses promesses.»

Deux exemples… suite de la page 9

Le fabricant désire conclure un accord mais préférerait recevoir un financement correspondant au prix des avions, plutôt que de se contenter des versements aux termes d'un bail à long terme, compte tenu du coût de construction des avions.

C'est à ce stade que le Programme de crédits spéciaux de la SEE entre en ligne de compte.

- Comme la SEE n'accorde de crédits spéciaux qu'aux acheteurs domiciliés au Canada, le constructeur devra donc trouver un acheteur canadien pour ses avions. Il pourrait s'agir d'une filiale canadienne ou d'une nouvelle filiale créée dans le seul but de commercialiser et d'exporter ou de louer ses produits à l'étranger.
- Le fabricant passerait un contrat pour la vente des avions avec son acheteur canadien qui, lui, conclurait un accord de location avec la compagnie aérienne étrangère.
- Par le biais d'un crédit spécial, la SEE verserait les fonds au constructeur pour le compte de l'acheteur-emprunteur ou rembourserait celui-ci directement, selon le cas.
- L'acheteur-emprunteur rembourserait le prêt de la SEE selon les modalités de la convention de prêt.

La SEE a lancé le Programme de crédits spéciaux pour élargir la gamme des services de financement à l'exportation qu'elle offre aux exportateurs canadiens. Si vous estimez que votre entreprise peut tirer parti de ce programme, veuillez communiquer avec la SEE pour que nous puissions examiner ensemble de quelle façon votre opération pourrait être aménagée afin d'être admissible à ce prêt spécial à l'exportation. Il suffit de contacter la succursale de la SEE la plus proche, ou de téléphoner au soussigné, à Ottawa:

Laurent Lampron
Agent principal, Financement à l'exportation
(613) 598-2842

Deux exemples de prêts consentis par la SEE à des sociétés canadiennes

Qu'arrive-t-il lorsqu'une société canadienne est en mesure d'exporter des biens d'équipement canadiens mais que, faute d'acheteur étranger, elle ne peut bénéficier à proprement parler d'un prêt habituel de la SEE? L'opération peut quand même être appuyée, s'il s'agit d'une société qui loue — au lieu de vendre — des biens à l'étranger, ou d'une société qui désire acheter des biens d'équipement canadiens qu'elle utilisera elle-même pour conclure une opération à l'étranger.

Avant que la Loi sur l'expansion des exportations ne soit modifiée en 1983, la SEE ne pouvait financer aucun de ces deux types d'opération. En effet, aux termes de la loi, pour qu'il y ait exportation, il fallait nécessairement qu'il existe un contrat entre un exportateur canadien et un acheteur étranger. C'est lorsque les modifications à la Loi ont permis le financement de certaines opérations domestiques visant la location de biens canadiens à l'étranger que la SEE a lancé le Programme de crédits spéciaux.

Programme de crédits spéciaux

Dans une opération habituelle de financement à l'exportation, la SEE consent un prêt à un acheteur étranger pour l'achat de services et de biens d'équipement canadiens. Cependant, il y a deux cas où la SEE peut consentir un prêt directement à une société canadienne:

1) lorsqu'une société canadienne demande un prêt pour acheter des biens canadiens qu'elle louera de façon permanente à un organisme à l'étranger;

2) lorsqu'une société canadienne demande un prêt pour acheter des biens qu'elle utilisera elle-même de façon permanente à l'étranger.

Aux termes du Programme de crédits spéciaux, l'acheteur canadien de biens est considéré comme l'acheteur étranger, pour autant qu'il ait un contrat valide et exécutoire pour la location ou l'utilisation permanente de ces biens à l'étranger. Sans cette garantie, l'opération conclue entre le fournisseur canadien et l'acheteur canadien serait considérée comme une simple opération domestique et n'entrerait donc pas dans le cadre du mandat de la SEE, qui est d'appuyer les exportations. En somme, la SEE doit avoir la garantie que l'acheteur expédiera les biens à l'étranger dans un délai précis, une fois la vente conclue avec l'acheteur canadien.

Les crédits spéciaux sont assortis de conditions très simples.

- Toute société faisant affaire au Canada peut demander un crédit spécial. L'acheteur peut être soit une entreprise privée ou un organisme public, soit une banque à charte ou une institution financière, soit encore une maison de commerce, une filiale canadienne d'une société mère étrangère ou une société mère canadienne qui fournit à sa filiale des biens que celle-ci utilisera à l'étranger.
- Bien qu'un crédit spécial vise essentiellement la vente ou la location de biens, la SEE peut également appuyer les achats de biens qui s'accompagnent de services.
- La SEE ne consent des prêts spéciaux qu'aux sociétés qui achètent des biens pour leur propre compte et non, par exemple, pour le compte de la banque de l'acheteur. L'acheteur doit également être l'emprunteur.
- Enfin, comme c'est le cas pour tous ses programmes de financement, la SEE voudra évaluer la faisabilité de l'opération dans son ensemble, la solvabilité de l'acheteur canadien qui demande un crédit spécial, la compétence financière et technique du fournisseur et la teneur canadienne de l'opération.

Fonctionnement du programme

Pour bien comprendre le programme, voici deux exemples d'opérations dont le montage a permis de tirer parti du Programme de crédits spéciaux.

1) ACHAT DE BIENS: Prenons l'exemple d'une société minière canadienne qui veut augmenter la capacité d'extraction de minerais d'une filiale étrangère en propriété exclusive. La société mère ne fabrique pas de matériel d'exploitation minière mais connaît une société canadienne qui pourrait fournir le matériel nécessaire à ce projet.

C'est à cette étape que la société minière pourrait profiter d'un crédit spécial de la SEE. Comme nous l'avons mentionné, si elle veut bénéficier d'un crédit spécial pour une opération portant sur l'achat de biens, la société canadienne doit acheter des biens qu'elle utilisera elle-même à l'étranger.

- La société mère canadienne achèterait le matériel d'exploitation minière directement du fabricant canadien.
- Une fois que la société mère aura expédié les biens à sa filiale pour que celle-ci les utilise en permanence sur le chantier étranger, la SEE pourrait soit payer directement le fabricant — si l'acheteur ou l'emprunteur ne l'a pas déjà fait — soit rembourser à la société mère (en sa qualité d'acheteur-emprunteur) le montant correspondant au prix d'achat du matériel.
- L'acheteur-emprunteur rembourserait ensuite la SEE, conformément aux modalités contractuelles de l'emprunt. (Ainsi, le remboursement d'un emprunt à moyen terme pourrait être assorti d'une période de remboursement pouvant aller jusqu'à cinq ans.)

2) OPÉRATIONS DE LOCATION: Prenons le cas d'une compagnie aérienne étrangère qui désire se procurer des avions canadiens pour agrandir son parc aérien, mais en les louant plutôt qu'en les achetant.

suite à la page 10

contribuer à resserrer les liens entre la SEE et les exportateurs».

Les bureaux de district peuvent délivrer toutes les assurances de la SEE, et même financer des opérations d'exportation de moins de un million de dollars. Pour ce qui est des opérations de plus grande envergure, le directeur de district transmet les dossiers au service approprié du groupe du financement à l'exportation, à Ottawa.

Si votre entreprise est dans le sud-ouest de l'Ontario, vous pouvez communiquer avec M. Bruce Stanton au (519) 679-6523. Les exportateurs du Manitoba qui désirent obtenir de plus amples renseignements sur les services de la SEE sont priés de téléphoner à Mme Rachelle Soulière à Winnipeg, au (204) 943-3938. Les exportateurs de l'est de l'Ontario et de l'ouest du Québec peuvent communiquer avec Mme Diane Lusineau au (613) 598-2992.

De la carte d'abonnement d'autobus aux exportations

Si vous pensez qu'en cette ère de technologie de pointe, il suffit de mettre au point une puce révolutionnaire pour accéder aux marchés d'exportation, vous faites sûrement erreur.

MM. Al Potvin et Heine Holm, de London Mat Industries, à London, en Ontario, fabriquent et exportent des tapis électriques pour portes automatiques ainsi que des marchepieds actionnant les portes des véhicules de transport en commun. Pour eux, la carte d'abonnement d'autobus laisse entrevoir des débouchés inattendus en matière d'exportation.

L'utilisation accrue de la carte d'abonnement d'autobus pourrait en effet élargir la clientèle de London Mat à l'étranger, car elle modifie les méthodes de calcul du trafic passagers, si importantes dans le secteur du transport en commun. Pour des raisons de planification opérationnelle, les responsables tiennent à avoir des statistiques précises sur le nombre de passagers, et celles-ci servent également à déterminer les subventions gouvernementales pour maintenir le prix des billets à un niveau acceptable.

La carte d'autobus posait donc un problème, puisqu'il était impossible, à la fin d'une journée, de faire le décompte des passagers en se fiant au nombre de billets déposés dans la boîte.

Pour résoudre ce problème, London Mat a mis au point un système de comptage relié aux marchepieds. Lorsqu'un passager monte sur le marchepied, l'ordinateur du véhicule reçoit automatiquement un signal. Cet ordinateur enregistre aussi bien les entrées que les sorties, de même que l'heure d'arrivée et de départ aux arrêts, la position du véhicule, où qu'il soit, ainsi que la distance parcourue entre les arrêts. Ces données sont emmagasinées jusqu'au moment où le véhicule regagne le garage, ou jusqu'à ce qu'elles soient transmises par radio à un ordinateur central, à partir duquel seront dressés des rapports de gestion.

Al Potvin précise que le système fera l'objet d'une démonstration dans le cadre d'une grande exposition sur le transport qui se tiendra prochainement en Suisse. Il s'attend à un accueil enthousiaste. «La hausse des prix pétroliers force les gestionnaires des services de transport en commun à tirer le maximum de leur matériel et notre système de comptage devrait les aider considérablement en ce sens.»

Des ventes axées sur les exportations

London Mat a été fondée en 1972, et son président, Al Potvin, estime qu'au-



Les débouchés à l'exportation s'accroîtront pour London Mat Industries Ltd., de London, en Ontario.

jourd'hui sa société a vendu quelque 30 0(
marchepieds de par le monde. Les march
pieds, de même que les tapis roular
utilisés par les détaillants de bière et l
magasins d'alimentation, représentent
p. 100 de la production de London M
qui fabrique également des tapis de sécur
pour l'industrie, invention astucieuse c
retarde la mise en marche d'un appar
jusqu'à ce que l'opérateur ait quitté le tap
Les exportations constituent la princip
source de revenus de London Mat, dont
chiffre de ventes annuel est de 1,2 milli
de dollars. «Nous exportons 60 à 65 p. 1
de notre production», précise M. Potv
Nous avons des clients en France, en B
gique, aux Pays-Bas, en Italie, en Autrich
en Suisse, en Allemagne de l'Ouest,
Danemark, en Norvège et en Australie.»

London Mat a souscrit une police d'ass
rance de la SEE dès qu'elle a commen
ses activités d'exportation. «Grâce à
SEE, déclare M. Potvin, nous avons ma
tenant la tranquillité d'esprit, une pl
grande sécurité financière et une meille
ligne de crédit à la banque. Enfin, la SE
nous a aidés à obtenir du financement de
Société de développement de l'Ontar
aux termes d'un programme de prêts po
les exportations. Même si nous n'avons p
encore eu de sinistre, jamais nous ne no
passerions de la protection de la SEE.»

London Mat Industries Ltd. sait qu'e
pourra compter sur la SEE pour de no
velles opérations à l'exportation.

Les bureaux de district de la SEE: les avantages de la proximité

Les trois bureaux de district de la SEE sont fort appréciés des exportateurs canadiens. Situés respectivement à Winnipeg, Ottawa et London, ils ont été ouverts le 1er juillet dernier pour desservir directement un nombre croissant d'exportateurs connus et potentiels dans ces régions. Au dire des trois directeurs de district, rencontrer les exportateurs sur leur propre terrain est une expérience des plus enrichissantes.

M. Bruce Stanton, directeur du bureau de district du sud-ouest de l'Ontario, à London, a rendu visite à 226 exportateurs durant les cinq premiers mois de son mandat. Avant la création du bureau de district, ces exportateurs auraient été pris en charge par la succursale régionale de Toronto et, à cause de l'éloignement géographique, des contacts de cette ampleur n'auraient pas été possibles.



Les visites aux exportateurs sont un aspect important du mandat d'un directeur de district. M. Al Potvin (au centre), président de London Mat Industries Ltd., reçoit M. Bruce Stanton (à droite). Ce dernier a rendu visite à 226 exportateurs depuis l'ouverture du bureau de district de la SEE à London, le 1er juillet 1986.

Comme le souligne M. Stanton,
gamme des services offerts par la SEE
très vaste et le directeur de district ne pe
pas s'occuper lui-même de toutes
demandes. Il lui arrive donc parfois
devoir transmettre les renseignements q
lui a fournis l'exportateur à la succursa
régionale de Toronto ou au siège soci
d'Ottawa. «Nous sommes cependant
même de renseigner tous les exportateu
sur l'ensemble des programmes de
SEE», précise-t-il.

Pour M. Stanton, le fait de pouvoir re
contrer régulièrement les exportateurs
la région offre des avantages indéniabl
«L'exportateur sait qu'il traitera avec
directeur de district de sa région à toutes l
étapes de l'opération, depuis le moment
il présente une demande d'assuran
jusqu'à ce qu'il soit assuré, ce qui ne pe

ecter les critères établis par le gouverne-
t du Canada, dont la rentabilité et
érêt national.

a SEE favorise-t-elle certains secteurs?

Non. La ligne de crédit ne privilégie
un secteur en particulier. La SEE
che à promouvoir les exportations et
rôle n'est pas de choisir les gagnants. La
ction se fera d'elle-même sur le marché
ois. Sans exclure un secteur en particu-
, le dernier plan quinquennal de la
ne met l'accent sur la mise en valeur de
dro-électricité et de l'énergie thermique,
télécommunications, des transports, de
resterie et de l'agriculture. Tous des
eurs où le Canada est connu pour son
érience et son savoir-faire.

*Y a-t-il des restrictions quant à l'enver-
e des projets?*

De manière générale, non. Tout comme
Chinois, nous ne voudrions pas que la
e de crédit ne serve à financer qu'un ou
x grands projets. Le gouvernement du
ada aimerait que les fonds se répartis-
sur un plus grand nombre possible de
ets. La ligne de crédit est accessible aux
rtateurs canadiens de toutes tailles,
r une variété de produits et pour diffé-
es valeurs contractuelles.

*Les exportateurs peuvent-ils recourir
d'une fois à ce mécanisme?*

Oui. La ligne de crédit sera offerte aux
miers arrivés, qui seront les premiers
is. Jusqu'à épuisement des fonds, le
ncement sera accordé à tout exporta-
admissible qui présente une proposi-
en bonne et due forme. Il n'y a donc
de limite quant au nombre de fois
un exportateur peut se prévaloir de la
e de crédit.

*Y a-t-il une liste de projets, comme cela
te dans d'autres pays?*

Non, pas à proprement parler. La Chine
résenté des demandes officielles de fi-
cement de faveur pour plusieurs opéra-
s envisagées et nous a transmis les
ns des exportateurs qu'elle a choisis.
s ne pouvons toutefois dire de quelles
rations il s'agit, car la SEE se doit de
téger le caractère confidentiel des opé-
ons commerciales. Que nous n'ayons
été pressentis pour un projet donné ne
ifie pas qu'il n'y sera pas donné suite. Il
rrait être retenu aux taux du Consensus,
r une durée de remboursement pouvant
r jusqu'à dix ans. Car si les Chinois
nt qu'un projet est rentable aux taux
Consensus, il est fort peu probable qu'ils
t recours au financement de faveur,
t le montant est limité.

Si l'on en juge par les demandes de
seignements que la SEE a reçues, cer-
s pensent qu'il est primordial d'être sur
liste officielle ou de proposer du finance-



Il suffit d'écrire au service du Pacifique et de l'Asie du Nord (se reporter à la page 12 pour l'adresse) pour obtenir un exemplaire de la nouvelle brochure « Financement de la SEE pour la Chine ». Cette brochure est consacrée aux services de financement à l'exportation, qu'il s'agisse de financement commercial ou de faveur.

ment de faveur à l'acheteur. Certains exportateurs croient que si leur entreprise figure sur cette liste officielle, les Chinois ne négocieront qu'avec eux. D'autres pensent qu'alors les contrats leur seront automatiquement adjugés. Rien n'est plus faux, dans les deux cas.

Ce qui compte d'abord et avant tout pour l'acheteur chinois, c'est que votre produit soit concurrentiel. Le financement constitue certes un atout pour l'obtention d'un contrat, mais ce n'est pas le seul. D'ailleurs, la concurrence est si vive que l'acheteur est certain d'obtenir le meilleur prix possible sur le marché international, et ce, quelles que soient les modalités de financement. De plus, l'acheteur sait qu'il recevra du financement de faveur si le ministère chinois du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger approuve le projet. Autrement dit, le fait d'être sur une liste d'entreprises qui offrent du financement de faveur ou de faire valoir l'apport d'un financement de faveur au moment des négociations n'avantagera pas nécessairement l'exportateur.

La SEE peut-elle aider l'exportateur et l'acheteur à emporter l'adhésion du ministère chinois du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger?

Pas vraiment. Le système d'approbation en vigueur en Chine est rigoureux et soumis à des critères précis. La SEE ne peut pas faire grand chose pour changer ce système.

En Chine comme au Canada, les acheteurs sont d'habiles négociateurs et les exportateurs canadiens peuvent s'attendre à être mis à rude épreuve pendant les négociations commerciales. Il se peut aussi qu'on vous demande de contourner le système et d'offrir du financement de faveur à l'acheteur dès le début des négociations. Faites plutôt confiance au système négocié et convenu par la Chine et le Canada, conçu de manière à répondre efficacement aux besoins de toutes les parties intéressées. Sans vraiment pouvoir influencer le cours des choses, la SEE pourra, grâce à ses contacts avec le ministère chinois du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger, vous aider à suivre l'évolution de votre projet.

La SEE veille à ce que les exportateurs canadiens ne soient pas désavantagés par le financement de faveur qu'offre la concurrence. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la ligne de crédit de faveur de 350 millions de dollars signée avec la Chine, prière de communiquer avec le service du Pacifique et de l'Asie du Nord, au siège social de la SEE.

La ligne de crédit de faveur de la SEE avec la Chine

Les exportateurs canadiens s'intéressent depuis de nombreuses années à la République populaire de Chine, un marché qui s'annonce de plus en plus prometteur sur la scène des échanges internationaux. Mais il suffit d'explorer quelque peu ce marché pour se rendre à l'évidence: pour se concrétiser, les opérations avec la Chine doivent dans bien des cas comporter une part de financement de faveur.

Personne ne sera donc surpris du succès remporté par le mécanisme de financement de faveur de 350 millions de dollars, annoncé l'an dernier par le premier ministre, M. Brian Mulroney.

M. Tom Macdonald, directeur du service du Pacifique et de l'Asie du Nord au sein du groupe du Financement à l'exportation de la SEE, et ses collègues, ont dressé une liste des questions les plus fréquemment posées au sujet de ce nouveau mécanisme. Ils détrompent notamment ceux qui croient à l'existence d'une liste «magique» privilégiant certains exportateurs pour des projets en Chine et expliquent pourquoi il n'y a pas lieu de proposer du financement de faveur dès le début des négociations.

Leurs questions-réponses permettent aux entreprises canadiennes de savoir comment elles peuvent utiliser la ligne de crédit de faveur de la SEE, ce mécanisme de financement unique et spécialement mis au point pour accroître les échanges avec la Chine.

Pourquoi avoir institué cette ligne de crédit?

Tout simplement pour contrer les pratiques de financement d'autres pays. En 1986, les grands pays exportateurs ont fait savoir à la SEE qu'ils avaient consenti du financement de faveur à la Chine dans une cinquantaine de cas. En instituant ce mécanisme, le gouvernement du Canada a signifié sa volonté de contrer la concurrence et de s'assurer que les exportateurs canadiens ne soient pas désavantagés sur le marché chinois.

Qu'a fait le Canada dans le cas de la Chine?

Nous avons prévu une tranche de financement de faveur de 350 millions de dollars dans le cadre du protocole de financement général de deux milliards de dollars signé avec la Banque de Chine. La combinaison du financement de faveur aux fonds disponibles au taux du Consensus a permis de créer un important mécanisme de financement concurrentiel.

La ligne de crédit est-elle concurrentielle?

Oui, assurément. Pour se protéger contre la concurrence, la SEE ne dévoile ni le taux d'intérêt, ni les modalités propres à une opération, ni même les conditions de l'entente négociée avec les autorités chinoises. Mais il est clair que le gouvernement chinois estime que notre financement est compétitif, puisqu'il a signé l'accord de financement de faveur avec le Canada le mois dernier, par l'intermédiaire de son ministère du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger.

Que doivent faire les exportateurs canadiens qui veulent se prévaloir de cette ligne de crédit?

«L'exportateur peut confirmer à l'acheteur que le financement convenu entre la Chine et le Canada est concurrentiel.»

Nous leur conseillons de se mettre en rapport avec la SEE dès les premières phases de l'opération. Nous évaluerons leurs aptitudes techniques et financières et leur remettrons une lettre prouvant à l'acheteur qu'ils sont effectivement admissibles au financement de la SEE. La SEE peut également leur donner un aperçu préliminaire des taux du Consensus et des modalités de la ligne de crédit.

Précisons que le financement à même la ligne de crédit comprend deux processus distincts. L'acheteur chinois traite avec le ministère chinois du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger et avec la Banque de Chine. L'exportateur, pour sa part, traite avec la SEE. Ni l'acheteur ni l'exportateur n'ont donc à se préoccuper du financement de l'opération, puisqu'il est pris en charge par les deux organismes responsables. L'exportateur peut confirmer à l'acheteur que le financement convenu entre la Chine et le Canada est concurrentiel et il a dire de communiquer avec le ministère chinois du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger ou avec la Banque de Chine pour plus de renseignements. Autrement dit, grâce à l'entente signée par le Canada et la Chine, l'exportateur canadien et l'acheteur chinois peuvent se concentrer sur les aspects commerciaux de l'opération.

Comment fonctionnent les systèmes de financement de faveur canadien et chinois?

Les deux systèmes sont centralisés. Dans les deux pays, le critère essentiel de financement est l'intérêt national. En Chine, le financement de faveur relève du ministère du Commerce et des relations économiques avec l'étranger, qui décide si un achat donné justifie des modalités et des taux spéciaux. Au Canada, c'est l'article 31 de la Loi sur l'expansion des exportations (Compte du Canada) qui régit le financement de faveur. Lorsque l'on envisage du financement de faveur pour une opération d'exportation, il faut faire une recommandation au ministre du Commerce extérieur, qui décide s'il y a lieu ou non d'approuver le financement. En Chine, si le ministère du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger estime qu'un projet justifie le recours au financement de faveur, il présente à la SEE une demande officielle à cet effet.

La Chine s'est fixée plusieurs priorités, mais elles ne sont pas immuables. À l'inverse de l'exportateur canadien qui doit s'adresser à la SEE pour obtenir du financement spécial, l'acheteur chinois, lui, doit s'adresser au ministère du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger de son pays. Même si ce dernier peut faire preuve d'une certaine souplesse, ce sont les aspects commerciaux et économiques de l'opération qui déterminent sa décision en matière de financement de faveur, et non le fait que la SEE ou le gouvernement du Canada soient disposés à accorder ce type de financement.

Y a-t-il des restrictions quant aux types de biens et de services qui peuvent être financés?

Non. Sont admissibles les biens d'équipement et les services qui satisfont aux critères habituels de la SEE, c'est-à-dire ceux qui justifient une durée de crédit de plus d'un an. L'opération doit également

ızomberok, fleuron des relations commerciales Canada-Tchécoslovaquie

H.A. Simons (Overseas) Ltd. est une société canadienne d'ingénieurs-ils spécialisée dans la conception, la ıuction et l'exportation d'usines clés ıin pour les industries de transforma-n. C'est elle qui a réalisé l'un des projets us impressionnants que la SEE ait acé.

Usine de pâtes et papiers de Ruzom-illustre très bien l'approche que ient prendre les entreprises exporta-, quelle que soit leur taille, lorsqu'elles ffaire avec un pays d'économie plani-Elles doivent non seulement connaître soins de l'acheteur, mais aussi pouvoir preuve de souplesse, savoir négocier, ntrer patientes, proposer des produits alité, établir des contacts personnels différents ministères et avec la société mmerce extérieur et, surtout, avec sateur final.

ırojet d'importance pour la ·coslovaquie

projet d'usine de Ruzomberok a ıencé vraiment à prendre forme en lorsque H.A. Simons a réalisé une de faisabilité. Six ans plus tard, la é se voyait adjuger un contrat pour la ıption et la réalisation d'une usine de u sulfate.

soumission de H.A. Simons compor-n volet important, soit un finance-à l'exportation de 218 millions de s américains de la SEE pour l'ache-Technoexport (aujourd'hui Techno-) à savoir la société de commerce eur de la Tchécoslovaquie qui repré-SCP Ruzomberok. La SEE a égale-participé au projet par l'entremise de ·ogramme d'assurance à l'exportation, l'exportateur ayant souscrit une assurance préalable au versement du prêt pour se protéger avant que la SEE ne commence ses versements, ainsi que des garanties de bonne fin au titre des programmes d'assurance-caution de bonne fin et de garanties-cautions de bonne fin.

Le projet de Ruzomberok présentait beaucoup d'avantages pour la Tchécoslovaquie. Premièrement, ne plus devoir recourir aux importations de pâtes et papiers. Deuxièmement, meilleure utilisation de ses ressources forestières. Troisièmement, et c'était là son principal atout, créer des débouchés à l'exportation avec une capacité de production de 200 000 tonnes par an.

Le projet a également eu des effets bénéfiques pour l'industrie canadienne. En plus du contrat adjugé à H.A. Simons, plus de 1 300 contrats d'approvisionnement ont été décernés à des entreprises, partout au Canada. En tout, 80 p. 100 des entreprises qui ont bénéficié des retombées d'une valeur de 60 millions de dollars américains étaient des PME.

Le prêt de la SEE y était pour beaucoup

Rejoint au siège social de H.A Simons à Vancouver, Brian Bentz, le vice-président aux Finances, nous a précisé que la concurrence des Autrichiens et des Français était particulièrement vive. Le gouvernement tchèque a retenu H.A. Simons à cause de son expérience internationalement reconnue dans la mise en valeur des produits forestiers, de sa technologie, de son prix et du financement que cette société offrait à l'acheteur. Dans le cas d'un contrat global comme celui-là, explique M. Bentz, le montage financier influe considérablement sur la décision finale.

Toujours selon M. Bentz, les exportateurs canadiens désireux de s'implanter sur le marché tchèque doivent pouvoir faire preuve de souplesse. Dans bien des cas, le volet technologique doit comprendre une teneur locale, ce qui nécessite fréquemment du financement bancaire. En 1978, dans le cadre du projet de Ruzomberok, une partie de l'équipement était d'origine tchèque ou avait été importée d'un pays tiers, et le gros de la main-d'oeuvre avait été recruté sur place. Comme l'a fait H.A. Simons, il faut que les exportateurs apprennent à se montrer patients et à s'accommoder du processus décisionnel parfois fort lent, particulièrement pour les projets d'envergure qui nécessitent de grands investissements. Les autorités tiennent en effet à s'assurer, par une planification soigneuse, que ces projets tiennent à la fois compte des objectifs économiques et des contraintes budgétaires du pays.

Rares sont les opérations d'exportation de la taille du projet de Ruzomberok. Mais tous les Canadiens qui négocient avec des acheteurs à l'étranger devraient tirer les leçons du succès de H.A. Simons en Tchécoslovaquie. En outre, quelle que soit l'ampleur de l'opération, il doivent s'attendre à ce que les acheteurs se montrent exigeants. «L'exportateur et son produit doivent inspirer confiance. Les clients savent ce qu'ils veulent. Il faut leur donner le maximum», conclut M. Bentz.

En conjuguant qualité du produit, prix raisonnable et financement concurrentiel, H.A. Simons a non seulement joué gagnant, mais elle a aussi contribué à montrer la voie à d'autres exportateurs canadiens sur le marché tchèque.



Aperçu des débouchés à l'exportation en Tchécoslovaquie

Pour les Canadiens, la Tchécoslovaquie est bien plus qu'un pays qui produit des champions de tennis. En effet, le Canada importe de nombreux produits tchécoslovaques dont les plus connus sont le cristal de Bohême, la bière Pilsner et la Skoda. Cependant, on ignore peut-être ce que le Canada exporte en Tchécoslovaquie et les débouchés qui y sont offerts aux exportateurs canadiens.

À toutes fins utiles, voici quelques précisions sur la Tchécoslovaquie et les exportations canadiennes sur ce marché.

Économie centralisée

Située au coeur de l'Europe centrale, la République socialiste tchécoslovaque comprend deux républiques semi-autonomes: la République socialiste tchèque et la République socialiste slovaque. La Tchécoslovaquie, dont la population s'élève à un peu plus de 15 millions d'habitants, est formée de plusieurs groupes ethniques dont les principaux sont les Tchèques (65 p. 100) et les Slovaques (30 p. 100). À l'instar du Canada, la Tchécoslovaquie a deux langues officielles qui correspondent aux deux groupes principaux.

La Tchécoslovaquie s'inscrit en deuxième place parmi les pays d'Europe orientale qui jouissent d'un niveau de vie élevé. Traditionnellement, le pays est fortement industriel et son industrie manufacturière est très diversifiée. Les principales industries sont l'ingénierie et l'usinage des métaux (machinerie lourde), le matériel de transport, les produits chimiques, le textile, la cristallerie, la bière, la porcelaine et la céramique. L'économie du pays est centralisée, c'est-à-dire gérée par l'État. Parmi les objectifs économiques importants annoncés dans le plus récent plan quinquennal (1986-1990) de ce pays, signalons la modernisation des installations industrielles existantes et une utilisation plus efficiente du carburant, de l'énergie et des matières premières utilisées dans la production.

La Tchécoslovaquie est membre du Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM), qui regroupe plusieurs États communistes. Ses principaux partenaires commerciaux sont les membres de ce Conseil; en fait, la Tchécoslovaquie conclut 75 p. 100 de ses opérations de commerce extérieur avec les pays d'Europe orientale, surtout avec l'Union soviétique. Ses échanges avec les pays développés de l'Occident représentent 15 p. 100 de son commerce extérieur.

Les opérations commerciales se réalisent presque entièrement par l'intermédiaire des sociétés de commerce extérieur (SCE), connues également sous le nom de centrales de commerce extérieur. Chaque société se spécialise dans un secteur industriel précis et négocie les contrats avec les fournisseurs étrangers.

Pour un accroissement des échanges entre le Canada et la Tchécoslovaquie

En septembre dernier, afin de consolider les liens commerciaux entre les deux pays, la Tchécoslovaquie a envoyé une délégation de hauts fonctionnaires au Canada, dirigée par le Premier ministre Lubomir Strougal et comprenant le ministre du Commerce extérieur et celui des Transports. Durant cette visite officielle, les deux pays ont signé un accord visant à promouvoir les relations commerciales, économiques et industrielles à long terme.



■ TCHÉCOSLOVAQUIE
○ PRAGUE

Depuis 1968, le Canada affiche un déficit commercial avec la Tchécoslovaquie. Il y a eu une exception en 1980, en grande partie grâce à la vente de machines à l'usine de pâtes et papiers de Ruzomberok (voir l'article à ce sujet à la page suivante). En fait, les échanges bilatéraux de 1980 ont atteint 190 millions de dollars, les expéditions destinées au projet de Ruzomberok portant la valeur totale des exportations canadiennes à 127 millions de dollars. Traditionnellement, les exportations canadiennes en Tchécoslovaquie se sont limitées aux matières premières, bien qu'il y ait eu quelques exportations de machines et d'équipement reliés aux industries des pâtes et papiers, des télécommunications, du matériel de bureau et à l'industrie lourde.

Actuellement, le volume des échanges commerciaux entre les deux pays est relativement faible, bien que certains secteurs se révèlent prometteurs pour les exportateurs canadiens. Comme la Tchécoslovaquie désire moderniser son infrastructure industrielle, on peut entrevoir de nouvelles perspectives pour la technologie occidentale, surtout dans les secteurs de l'électronique, de l'énergie et de la protection de l'environnement, trois domaines dans lesquels le Canada a démontré son savoir-faire. La mise en valeur des ressources naturelles de la Tchécoslovaquie constitue un autre secteur prometteur pour les exportations.

Le Canada espère donc que l'accord à long terme signé à l'automne 1986 contribuera grandement à accroître ses exportations en Tchécoslovaquie.

La SEE en Tchécoslovaquie

La SEE maintient elle aussi de bonnes relations d'affaires avec la Tchécoslovaquie. En effet, un mois après la rencontre de septembre dernier entre les représentants de la SEE et ceux de la délégation tchécoslovaque officielle, M. Martin Bakle, premier vice-président du Financement de l'exportation, et M. Ian Gillespie, directeur général de la division de l'Europe, se sont rendus à Prague. La SEE entretient également de bons rapports avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka A.S., de Prague, avec laquelle elle a, depuis 1979, une ligne de crédit de 20 millions de dollars. La Société a financé à ce jour — que ce soit par le biais de la ligne de crédit ou de prêts à l'exportation — 14 opérations d'une valeur de plus de 316 millions de dollars canadiens afin d'appuyer des exportations canadiennes en Tchécoslovaquie. La SEE a aussi assuré les ventes d'exportateurs canadiens destinées à des acheteurs tchécoslovaques.

Pour de plus amples renseignements sur le financement qu'offre la SEE pour appuyer les exportations de biens d'équipement et de services en Tchécoslovaquie, veuillez contacter le bureau de la SEE le plus proche (se reporter aux «Noms et adresses utiles aux exportateurs», en page 12, pour les numéros de téléphone) ou téléphonez à:

Tony Coles
Directeur
Tel.: (613) 598-2951
ou
Jan Dvorak
Agent, Financement à l'exportation
Tel.: (613) 598-2991
Service de l'Europe orientale
Groupe du Financement à l'exportation

n demi milliard d'exportations vers les États-Unis

. de la page 1

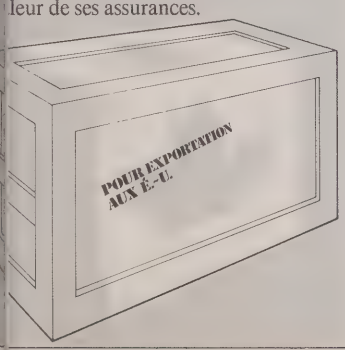
s deux programmes ont été lancés en ctobre 1985, après plusieurs mois de ultations entre la SEE et les gens aires, partout au Canada. L'assurance r les petites entreprises, qui couvre). 100 d'un sinistre survenu dans le e d'une opération avec les États-Unis, testinée aux entreprises ayant un chiffre aires annuel inférieur à 5 millions de urs.

1. Art Mooney, de Fairbank Yachts Inc., hmond, en Colombie-Britannique, se are très satisfait de l'assurance pour les es entreprises. L'an dernier, son entre- s'est lancée dans l'exportation, vers les s-Unis, de yachts de luxe de 28 et 32 s à double moteur à essence. Aujourd' elle y compte six concessionnaires. ssurance nous permet de faire crédit oncessionnaires, » explique M. Mooney. peuvent donc montrer les yachts dans salle d'exposition pour attirer la clien- » M. Mooney se dit convaincu que l'assurance-risque commercial, son prise ne pourrait pas faire crédit à ses teurs. «Si un concessionnaire faisait te, nous perdrions nos yachts. Notre égie d'exportation est donc entière- t axée sur l'assurance de la SEE. »

nlop une indemnisation de 8 800 dol- américains au titre d'une police surance-risque commercial (avec fran- e) pour les États-Unis.

Architectural Silence Inc., de Bois- nd, au Québec, avait pour sa part dié des panneaux de construction à un teur du Tennessee. Ce dernier étant nu insolvable, la SEE a versé une mnisation de 10 377 dollars canadiens chitectural Silence.

Dans chacun de ces cas et dans bien res, en remettant aux exportateurs diens un chèque couvrant 90 p. 100 du tre, la SEE leur a clairement démontré leur de ses assurances.



« Une police facile à administrer »

En 1986, 375 exportateurs canadiens ont souscrit une assurance-risque commercial (petite entreprise). Pour bon nombre d'entre eux, l'attrait du programme d'assurance tient à sa simplicité. L'assurance peut être émise rapidement par le représentant de la SEE, parfois même dès sa première visite à l'exportateur.

Cette police d'assurance facilite également le processus d'approbation du crédit. Avec l'assurance-risque commercial (petite entreprise), l'exportateur peut consentir une marge de crédit, sans devoir préalablement consulter la SEE. Pour les autres assurances, l'exportateur doit habituellement obtenir l'autorisation de l'assureur pour les expéditions dont la valeur excède certaines limites discrétionnaires. Par contre, avec l'assurance pour les petites entreprises, l'exportateur peut évaluer lui-même la marge de crédit. Il lui suffit de faire correspondre la cote de solvabilité attribuée à l'acheteur par une agence de crédit approuvée par la SEE avec la table des cotes de solvabilité fournie avec la police. Plus la cote de solvabilité de l'acheteur est forte, plus la limite discrétionnaire est élevée. Pour faciliter la tâche à certaines petites entreprises n'ayant pas accès aux rapports de solvabilité ou aux rapports de crédit, la SEE se charge de faire les recherches voulues, à un coût minime.

M. John Johnston, d'Asahi Electronics, à Markham, en Ontario, qui a récemment souscrit une assurance pour petite entreprise, se dit impressionné par la rapidité avec laquelle la succursale régionale de l'Ontario a donné suite à sa demande de renseignements de crédit. « Ils ont été efficaces et diligents », commente-t-il. Pour l'instant, l'entreprise n'expédie ses produits qu'à un seul client aux États-Unis. Elle allait faire de même pour un autre client, mais s'est ravisée après avoir reçu de la SEE un rapport de solvabilité recommandant la prudence. Asahi Electronics fabrique des moniteurs de gaz carbonique pour usage commercial et résidentiel, des détecteurs de gaz propane pour véhicules de promenade et des détecteurs de gaz naturel pour usage résidentiel.

Certains exportateurs ont constaté que l'assurance-risque commercial de la SEE recélait des avantages insoupçonnés. M. Mario Laurin, président de Machinerie Laurin, à Laval, au Québec, a souscrit il y a environ un an une assurance pour petite entreprise. Son entreprise n'avait jamais contracté d'assurance de ce type auparavant. « Nous nous sommes rendu compte que le fait d'être assurés nous inciterait à la prudence, parce que nous devons avoir l'autorisation de la SEE », déclare-t-il. « C'est une bonne chose ». Machinerie Laurin fabrique des cabines de tracteurs et les vend par l'intermédiaire de 2 000 concessionnaires aux États-Unis. « Nous sommes satisfaits de la SEE, affirme-t-il. De plus, le service est bon et la police, facile à administrer. »

Plus la franchise est élevée, plus la prime est basse

La police d'assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis vise à répondre aux besoins des entreprises de plus grande envergure, celles dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 5 millions de dollars. Une trentaine de ces polices ont été émises en 1986.

Le programme repose sur un concept fondamental de l'assurance: la franchise. Toute personne qui assure un véhicule sait que plus la franchise — le montant à payer en cas d'accident — est élevée, plus la prime est basse. L'assurance avec franchise offerte par la SEE fonctionne exactement selon le même principe. Les exportateurs choisissent le montant de la franchise en évaluant les risques commerciaux en présence.

M. Bruce Lapier, président de Steel Door Industries Ltd. (SDI), à Edmonton, en Alberta, peut témoigner d'une expérience assez inusitée, puisqu'il a d'abord souscrit la police pour petite entreprise et, ensuite, celle avec franchise. SDI se spécialise dans la fabrication de portes et de cadres d'acier pour les prisons. En 1986, les affaires ont été excellentes, puisqu'en janvier, SDI souscrivait une police pour petites entreprises et en août, une assurance avec franchise. De l'avis de M. Lapier, les polices sont faciles à administrer et l'ont énormément aidé à améliorer sa ligne de crédit à la banque. « Votre banque réagit différemment quand elle sait que vos comptes clients sont assurés à 90 p. 100. »

Les Etats-Unis, comme chacun le sait, constituent le plus grand débouché du Canada. Mais c'est un marché fort différent des autres et les exportateurs canadiens ont demandé à la SEE de leur offrir une assurance qui tienne compte de cette spécificité. Pour de plus amples renseignements sur ces programmes, il vous suffit de contacter le bureau de la SEE de votre région (prière de consulter les Noms et adresses utiles aux exportateurs, en page 12, pour les numéros de téléphone).

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

Tirés à part de la série « Exporter sans rien laisser au hasard »

L'an dernier, «Actualités de la SEE» a publié une série de quatre articles sur le financement à l'exportation. Intitulée «Exporter sans rien laisser au hasard», cette série décrit en détail les différentes étapes du processus par lequel la SEE prête des fonds à un acheteur étranger pour lui permettre d'acheter des biens d'équipement ou des services à un exportateur canadien.

Ces articles semblent avoir fort bien été accueillis par les exportateurs et ont même été reproduits dans plusieurs autres publications nationales. Ils sont rédigés dans un style clair qui facilite la compréhension. Comme le laisse entendre le titre, la réussite d'une opération exige qu'aucun détail ne soit laissé au hasard. Il importe de bien maîtriser les étapes du processus pour que l'acheteur soit satisfait et que l'opération se déroule suivant le calendrier prévu.

Si vous désirez obtenir un tiré à part gratuit de cette série d'articles, il vous suffit d'écrire à l'adresse suivante:

«Exporter sans rien laisser au hasard»
Service des Communications et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Sinistres réglés au cours du quatrième trimestre

Au cours du quatrième trimestre de 1986, la SEE a réglé 50 sinistres d'une valeur de 1 363 997,75 $, comparativement à 42 sinistres d'une valeur de 3 348 648,62 $ pour la même période en 1985. Les chiffres du quatrième trimestre portent à 147 le nombre de sinistres réglés en 1986, pour un montant total de 3 947 913,36 $. À la fin de 1985, la SEE avait réglé 161 sinistres, pour une valeur de 10 156 835,60 $.

Des 50 sinistres réglés à des assurés de la SEE, 31 découlaient d'une carence de l'acheteur étranger, 13 d'une insolvabilité, quatre de problèmes de transfert (impossibilité de rapatrier les fonds constituant le paiement de l'acheteur) un de l'appel abusif d'une caution et un de la résiliation du contrat d'exportation par l'acheteur étranger.

Une fois de plus, les exportations à destination des États-Unis ont fait l'objet du plus grand nombre de sinistres, puisque sur un total de 50, 34 ont été réglés pour des opérations conclues avec ce pays. Les 16 autres se répartissent comme suit: sept pour des opérations avec l'Europe, quatre pour des opérations avec les Antilles et l'Amérique centrale, trois pour des opérations avec l'Asie et le Pacifique, un pour une opération avec l'Amérique du Sud et un autre, pour une opération avec le Moyen-Orient.

Les sinistres réglés concernaient des produits et services suivants: vêtements pour dames, remorques destinées à l'exploration pétrolière, papier journal, accessoires d'éclairage, aiguilles, matériel pour chauffage solaire, tambours, équipement pour l'industrie des services, portes en bois, ameublement, dévidoirs pour couvertures de piscine, incubateurs pour volailles, matériel informatique, pièces de rechange pour scies à chaîne et pour tondeuses à gazon, raccords et tuyaux de plastique, matériel pour toitures, fours à bois, accessoires de décoration, services techniques, usine de déshydratation de gaz, écrous en acier, garnitures de freins, matériel agricole, bois d'oeuvre, matériau d'étanchéité, moules et pièces de céramique, et grils à gaz.

Pourquoi souscrire une assurance à l'exportation?

Il faut être bien préparé quand on veut exporter sur certains marchés hasardeux. Et encore, on n'est pas à l'abri des surprises. À part bien entendu les barrières linguistiques ou des différences dans les pratiques commerciales, certains marchés, dont les États-Unis, présentent des risques contre lesquels il vaut mieux se prémunir.

La preuve? En 1986, 74 p. 100 des indemnisations versées aux exportateurs canadiens concernaient des ventes à des clients des États-Unis. Au total, 109 ventes à l'exportation, d'une valeur de plus d'un million de dollars, se sont soldées par un sinistre. Les indemnisations versées par la SEE ont d'ailleurs permis à certains exportateurs canadiens d'éviter la catastrophe financière.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

Pour offrir une bonne protection sur le marché américain, la SEE a conçu deux programmes: l'assurance-risque commercial (petites entreprises) pour les États-Unis et l'assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis. (Lire l'article à ce sujet.)

À qui s'adressent ces deux programmes? Prenons l'exemple de Bernard Cowan Co. Ltd, de Toronto. Quatre clients des États-Unis à qui cette entreprise avait vendu des vêtements pour dames n'ont pas pu ou voulu la payer. Trois d'entre eux, domiciliés en Georgie, au New Jersey et en Californie, n'ont pas respecté le contrat d'exportation. Le quatrième, un client de l'État de New York, n'a pu respecter ses engagements pour cause d'insolvabilité. Bernard Cowan Co. Ltd a reçu de la SEE une indemnisation totalisant 12 601 dollars américains.

Autre exemple, celui de Dunlop Construction Co. de Mississauga, en Ontario. L'entreprise avait expédié du matériel pour toitures à une entreprise de construction du Michigan. Un différend l'opposant à son client aux États-Unis, l'entreprise a refusé de payer Dunlop, qui avait déjà rempli ses obligations contractuelles. La SEE a versé

ACTUALITÉS DE LA SEE

Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. février/mars 1987

Un demi milliard d'exportations vers les États-Unis

Entrés en vigueur il y a un peu plus d'un an, les deux programmes d'assurance-risque commercial pour les États-Unis de la SEE — l'assurance pour les petites entreprises et l'assurance avec franchise — connaissent un franc succès. De fait, plus de 400 de ces polices ont été émises, en vue de garantir plus de un demi milliard de dollars d'exportations annuelles prévues. *suite à la page 3*



Dans ce numéro

Pourquoi souscrire une assurance à l'exportation? 2

Débouchés à l'exportation en Tchécoslovaquie 4

Financement de faveur du Canada avec la Chine 6

De la carte d'abonnement d'autobus aux exportations 8

Bureaux de district: les avantages de la proximité 8

Crédits spéciaux pour les sociétés canadiennes 9

Avoir une bonne réputation et multiplier les commandes 10

EDC TODAY

orporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. April/May 1987

71
-86
21

xport Development Corporation **Annual Report 1986**



Highlights of '86 operations

EDC increased its support of Canadian export business to $3.3 billion in 1986, a year characterized by improved business volume, an expanded client base, and a general softening in demand for export financing. Complete details of EDC's activities were revealed in the 1986 Annual Report, tabled in the House of Commons in April.

(see page 3)

In this issue

Key planning document tabled	2
EDC help for exports to India's oil & gas sector	2
Minister meets EDC Board	4
Changes to the Consensus	5
Mexico; Canada's other continental partner	6
Insurance cover increased	8
EDC guarantees save bus exporter	8
Complete listing of lines of credit	9

311280
UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S1A5

LIBRARY

Canada Post Canada Poste
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

Editor's note: Apologies to Mr. Encik Mohd Sheriff and Blaine Modin, whose names appeared in reverse order in the photo caption at the bottom of page 11 of our last issue.

EDC's Corporate Plan 1987-1991 tabled

• How do Canadian manufacturers stack up to their competition in terms of unit labour costs and productivity? To what extent have improvements in these areas since 1983 been translated into increased Canadian market share of exports?

• What are EDC's forecasts about the international prospects for Canadian exporters? Where are the hot spots of opportunity in the short- and medium-term?

• What are the challenges facing EDC? More important, what strategies does EDC intend to employ in order to meet the needs of Canadian companies that capitalize on opportunities worldwide?

These are just a few of the areas touched upon in the EDC Corporate Plan 1987-1991, recently tabled in the House of Commons. For EDC, the document is an essential element in its short- and medium-term planning process. For the observer, the Corporate Plan provides a top-to-bottom look at EDC.

The Corporate Plan quantifie domestic and external factors aff EDC, and places them against the drop of EDC's mandate, obligation legislative powers. It maps out the strategies and business objectives Corporation, and explains how per ance in meeting those goals will be sured. The document also conta financial plan, summarizing the fo capital and operating budgets for the budget year and beyond. In fact, th nexes alone provide a useful snapsh the Corporation, its services, its client and the assumptions upon which the cial plan to 1991 is based.

For a free copy of the Corporate 1987-1991 just write:

Corporate Plan
Corporate Communications
Department
Export Development Corporatio
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Special financing for sales to India's oil & gas sector

Low international demand for oil and gas has not only hit exploration companies hard, it has also severely hampered the ability of firms in the oil & gas equipment and services sectors to generate business. But things are looking up in at least one market, thanks to EDC and the Canadian International Development Agency (CIDA). We have joined forces to provide up to Cdn $198 million in low-cost financing for Canadian sales to India's oil and gas sectors.

The Oil & Gas Financing Facility, as the special financing protocol is called, combines up to $123 million in regular EDC financing with up to $75 million in CIDA development assistance funds. This was possible only because the improvement of India's oil & gas services and technology sectors is seen as a priority by CIDA — Canada's official delivery vehicle for development assistance programs.

The facility is designed to support Canadian sales to Indian government departments, state agencies, and government-owned corporations involved in developing the exploration, production and distribution capabilities of India's oil and gas industries.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Canadian companies who have al identified possible sales to such I buyers should contact EDC immed We can work together to try and stru your transaction to benefit from thi financing facility. Anyone interested fact sheet on the Oil & Gas Fina Facility is urged to write:

The Manager
South Asia Department
Export Development Corporatio
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2802

DC's 1986 Annual Report



R.L. Richardson *Mr. V. Edward Daughney*
dent and Chief *Chairman of the Board*
utive Officer

e overview

1986 EDC delivered a record number insurance policies to Canadian export- many of which were the two U.S.A.- nted policies introduced in late 1985. the export financing side, demand for C support was slightly softer than the ndy modest expectations of EDC fore- ers. By year-end, however, the Corpora- increased its total client base by 20 ent, and its volume of financing and rance support by 7 percent. In keeping its objective to operate on an overall sustaining basis, EDC recorded a net it of $1.9 million on its operations.

hese results were influenced in part by global trade realities: increasing risk increasing competition. The demand xport financing declined in 1986, and lected the difficulties being faced by adian exporters in winning contracts er extremely competitive market condi- s. On the other hand, the demand for rt insurance increased, as a result of ntroduction and promotion of several EDC programs, and the improved rt performance of several Canadian rs; notably, forest products.

n their first joint message as EDC irman and President, Edward Daugh- and Robert Richardson note that ada's general export performance has affected by the slow growth of the d economy. Reduced demand in the market, coupled with the poor econo- performance of most industrialized and developing countries, meant that exporters had to compete more aggressively for a smaller market. In particular, though, the indebtedness of many developing countries led them to cut back on imports from the industrialized countries.

"For export credit agencies such as EDC," they note, "shifts in market demands are resulting in a general decline in the perceived need for export credit support." This is especially true as markets in industrialized countries assume greater commercial importance. Buyers in the industrialized countries, for example, have access to a wide variety of financing options that can serve as alternatives to official export financing support available through agencies like EDC. As well, because some exporters perceive that they face fewer risks in dealing with industrialized markets, the demand for export insurance is lessened.

Performance highlights

Notwithstanding these challenges, EDC was able to provide support to 1,369 companies from all sectors across Canada during the year.

The Export Financing Group supported 59 transactions during the year, with a total volume of $605 million in financing and guarantees. The Export Insurance Group had 1,840 policies in force at year-end, and the amount of insurance and related guarantees provided totalled $2.7 billion. Combined, the $3.3 billion of EDC financing and insurance support to Canadian exporters represented a 7 percent increase over last year's volume. (Please see the accompanying table for details.)

To underline the benefits of exporting to communities across the country, Daughney and Richardson noted that some 115,000 person-years of employment were created or maintained here in Canada with the help of EDC's support to exporters. Not only did the Corporation support more companies last year, the percentage of small- and medium-sized companies using EDC's services increased as well. In fact, it reached a level of 81 percent by year-end.

But exporting firms supported directly by EDC are not the only beneficiaries of that support. Many more companies acting

Highlights *(thousands of dollars)*

Business Facilitated	1986	1985
Financing and Guarantees	$ 604,905	$ 758,371
Insurance and Guarantees	$2,715,788	$2,353,156
Total	$3,320,693	$3,111,527

Financial Results	1986	1985
Total income	$ 676,851	$ 685,512
Net income	$ 1,889	$ 4,511
Share capital	$ 697,000	$ 697,000
Retained earnings	$ 175,946	$ 199,057
Total assets	$7,176,139	$7,296,138

Transaction Volumes	1986		1985	
	Amount	Number	Amount	Number
Export Financing				
Enquiries received	$38,997,282	1,214	$29,905,744	968
Applications received	$14,428,665	488	$14,659,782	524
Applications processed	$14,088,041	463	$10,498,700	456
Financing support provided	$ 541,740	59	$ 701,671	92
Value of exports facilitated	$ 729,276	59	$ 901,794	92
Applications under consideration at year-end	$18,053,603	489	$18,003,461	464
Export Insurance				
Enquiries received	$13,181,736	1,789	$ 9,471,771	2,740
Applications received	$10,510,776	2,333	$ 8,580,777	1,916
Applications processed	$11,429,646	2,406	$ 5,927,453	1,708
Insurance support provided	$ 2,715,788	1,525	$ 2,353,156	1,173
Value of exports facilitated	$ 2,570,323	1,440	$ 2,149,951	1,110
Applications under consideration at year-end	$ 6,134,180	566	$ 7,053,050	639

as suppliers to exporters benefit indirectly from EDC's services. In 1986, $831 million in 'ripple effect' contracts were awarded to 1,004 companies in all regions of the country. Almost half of these suppliers were small- and medium-sized companies.

Better delivery of services

Improving both the nature and the delivery of its services to exporters remains a fundamental priority of the Corporation. Towards that end, EDC continued its consultations with industry groups, participated in a major detailed study of the terms of credit on which Canadian exports are sold, and expanded its network of district offices.

A series of discussions involving EDC and the Canadian Federation of Insurance Agents and Brokers Associations resulted in an agreement-in-principle to involve private brokers from coast to coast in the delivery of EDC's insurance services. Similar meetings with the Canadian Bankers Association during the year will be continued, to examine opportunities for expanded cooperation.

On a different front, the Export Insurance Group in conjunction with Statistics Canada surveyed exporters to assess the credit terms they generally extend to their foreign buyers. It has important ramifications for EDC and exporters: by getting an up to date indication of exactly how different industry sectors are selling abroad, EDC will be better able to respond to their needs for export insurance.

And finally, the Corporation continued to improve exporters' access to its services by opening up district offices in Winnipeg, London (Ontario) and Ottawa. EDC now has nine offices across Canada.

The future

For 1987, the Chairman, Edward Daughney, and the President, Robert Richardson believe "the outlook for Canadian exporters will be more favourable than in recent years. There will be increasing opportunities in traditional markets such as Western Europe and the United States, as well as growing demands in the Asia/Pacific region."

In 1987, "EDC intends to build on the initiatives and innovations of 1986, to improve on the services provided to exporters and to ensure these services are offered to more exporters in 1987. The Corporation", suggest Daughney and Richardson, "will be taking a more pro-active approach to deliver more and better services to a larger clientele."



Present at the briefing, from left, were: Board members Mrs. L. Verchere, Mr. C. Di Miss J.M. Romanchuk, Mr. J.A. Armstrong, Mr. V.P. Paul, Mr. J.W. Chomiak, M Sabia; Chairman of the Board, Mr. V.E. Daughney; Minister for International Tre Hon. Pat Carney; Board member, Mr. J.O. Caron; President and Chief Executive Mr. R.L. Richardson; Assistant Deputy Minister, International Trade Development, M Kilpatrick; Special Advisor to the Minister, Ms. Effie Triantafilopoulos; and Mr. J. Co Assistant Deputy Minister, International Trade and Finance Branch.

International Trade Minister meets with EDC

Having been officially appointed the federal minister responsible for the Export Development Corporation one week earlier, the Hon. Pat Carney — Canada's Minister for International Trade — wasted no time in confirming her interest in EDC. She seized the opportunity of EDC's Board of Directors meeting in late February to meet its newly-appointed members and senior executives of EDC. She also provided the group with her views on the role and contribution expected of EDC by the federal government, and engaged in a full discussion with the Directors on current trade issues.

Minister Carney stressed the key role she sees for EDC in providing not only unique, but necessary support to Canadian exporters. She sees enormous opportunity for Canadian exports, but in a very competitive environment. Success, therefore, will come to those who are prepared to invest the time, money and effort that are part and parcel of any global bu strategy. And as an essential arm government's trade development ap tus, EDC can help: by providing exp the financing, insurance, advice and services that enable them to meet bo challenge and the competition in the national marketplace.

Minister Carney encouraged ED take a pro-active approach in maki services known and available to all e ers. She urged the Corporation to co to be innovative in meeting the cha needs of exporters, and to continue t duct business on a financially self-su ing basis.

Trade Minister Carney hoped th increasing number of exporters woul advantage of EDC's services designe

- Take the risk out of exporting;
- Provide the financing that keeps dian firms competitive;
- Give valuable advice to exporters.

urther OECD action to discourage
oncessional financing

xport sales should be won or lost on ow you stack up against your compe- s in the key areas of price, quality, very, and service. But over the past few s, concessional — or below market — financing has crept into the equa- The result: contracts have not always awarded on the basis of merit alone, lso to some degree on how much of a cing break the lender has been pre- d to give a foreign buyer.

hat's why the Consensus — an in- al agreement between the Organiza- for Economic Cooperation and De- pment (OECD) — was established: to uidelines for loans made by export it agencies (ECAs) like EDC, so that rters from all OECD countries would ealing from the same financial deck n competing for sales abroad. Since s are involved mainly in fixed rate longer term lending, it is they rather commercial banks that are most likely involved in concessional financing. ontrolling ECAs seemed an effective of reducing concessional financing.

vious disincentives enough

Canada, there are two ways the finan- of an export transaction can become essional. The first is by mixing EDC cing with below market rate funds ed by the federal government. Called r mixed credit or Section 31 financing section of the Export Development which empowers EDC to act for the rnment in special circumstances), it's to match the foreign competition on that are in the national interest. The d type of concessional financing s an EDC loan with Canada's official opment assistance — aid — funds, as nistered by the Canadian Interna- l Development Agency (CIDA).

oncessional financing on commercial tactions is a practise Canada has tradi- lly opposed, on the grounds that it ves costly subsidies, distorts normal petitive factors, and diverts funds from effective uses. Canada has, however, o resort to concessional financing in markets simply to keep pace with ompetitors.

he Consensus — with solid support Canada — tried to eliminate the prac- everal years ago, by introducing a minimum grant element. That meant that if a country wanted to offer a concessionally-financed package to a client, at least 25 percent of the loan had to be in the form of a grant to the buyer. The intent, of course, was to make the cost of concessional financing too expensive to lenders.

But the 25 percent grant element has not worked as well as intended, as some OECD members seemed more than willing to absorb this cost in order to win commercial deals. So in March, Consensus participants agreed to up the ante. Beginning in July, the minimum grant element on sales to the world's poorest countries will be increased to 50 percent of the contract value, and to 30 percent for sales to all other countries. The latter figure will be increased to 35 percent on July 1, 1988. It is hoped that increasing the minimum grant element will discourage concessional lending.



Steps to improve equality

One of the most important mechanisms developed by the Consensus was a set of minimum interest rates which can be applied on export loans to three categories of borrowing countries. Category I countries are relatively rich, Category II are intermediate countries, and Category III countries are considered relatively poor. The minimum interest rates and the terms and conditions of loan repayment are more favourable to the poorer countries.

However, since interest rates began to decline several years ago, Consensus rates for sales to richer countries have been higher than market rates, despite a biannual review of the rate structure. The higher Consensus rates for richer countries, of course, has made officially-supported export financing to these markets unattractive, since cheaper rates can be had in the marketplace.

To bring Consensus rates closer into line with the market reality, a new rate structure was developed, one where the minimum interest rate is based upon the currency in which the loan is denominated. These rates, known as Commercial Interest Reference Rates, or CIRRs (pronounced 'seers'), may be used provided they are lower than the current Consensus rates. The phasing-in of CIRRs will be completed in July, 1988, when Consensus rates for Category I countries are eliminated.

CIRRs are amended on the 15th of each month, in order to keep them in line with market conditions. For advice on prevailing rates, feel free to contact any officer in EDC's Export Financing Group in Ottawa (check the "Contact list for exporters" on page 14 for the number).

The Consensus has also moved to correct another problem. Until now, countries with low-rate currencies like the Japanese yen, Swiss franc and Deutsche mark have enjoyed a significant advantage over other OECD currencies simply because the cost of funds to them was much less. This too distorted regular competitive considerations, because for the same cost, lenders with low-rate currencies could provide a much greater grant to borrowers than could their higher-rate counterparts. In order to remove this inequality, beginning on July 1 the calculation of grant elements will vary according to the CIRR for an individual currency.

What do the changes mean to exporters?

The workings of the Consensus is a side of exporting that is seldom seen by many exporters. But one way or another, the Consensus has an impact on the way export business is conducted.

For exporters, the recent modifications to the Consensus result in three key benefits: First, you can once again factor EDC financing into your sales equation to buyers in richer markets, simply because the Consensus no longer prices us out of the market. Second, the removal of currency-based inequalities has put EDC on an equal footing with our competitors. That means we can support your export sales to Category II and III markets better. And third, there's a better chance that your proposals to foreign buyers will be judged on the basis of price, quality, delivery and service.

If you've got any questions about how EDC can satisfy your foreign buyer's requirement for medium- or long-term financing, give us a call. The telephone numbers of our offices from coast to coast are listed on page 14.

Mexico: an attractive market despite a troubled economy

If you've read the business section of a newspaper recently, you're aware of the economic challenges facing Mexico. EDC's experienced team is more than simply aware of the situation. We know precisely what those challenges are, and how Mexico plans to meet them.

So what is EDC's assessment of Mexico as a market for Canadian goods and services? Well, we have established nine lines of credit, available through two Mexican government financial institutions, five leading commercial banks, and two of the largest public utilities in the country. Through these lines of credit alone, EDC makes it clear that it is ready to support up to US $ 110 million in Canadian export business with Mexico.

EDC Today has gathered a few facts about Mexico and EDC's involvement in this important market, to help you develop and pursue your export strategy.

Reconstruction

The mid-seventies were boom years for Mexico, due in large part to the discovery of important oil deposits in the country, and global economic conditions which made the petroleum industry a seller's market. High oil prices brought in export revenues which, combined with heavy borrowings abroad, allowed Mexico to finance the development of its oil and gas sector. This economic activity in turn led to investments in infrastructure projects to support the expansion of domestic industries.

When the magnitude of the international debt crisis began to be felt in 1982, the foundations on which Mexico had built its economy were badly shaken. Mexico recovered quickly — some would say remarkably — during the following two years. But a catastrophic earthquake and shocks to the world oil pricing system caused another and far more serious crisis which began in late 1985. Export earnings dropped dramatically due to falling oil prices, and these lower revenues made it increasingly difficult to service a debt of over US $ 100 billion. The peso depreciated rapidly, while accelerating inflation and high domestic interest rates set in.

So not only was Mexico forced to build from the ground up in the days following its worst earthquake in 1985, but the country had to once again begin rebuilding its economy.

The government of President Miguel de la Madrid Hurtado has taken firm steps towards economic renewal. Mexico recently negotiated a US $ 6 billion fin assistance package with its 500 cr banks, a US $ 1.7 billion contingenc lity linked to the price of oil, and a f US $ 6 billion in loans from the Bank and International Monetary (IMF). For its part, EDC recently sig US $ 60 million bilateral resche agreement with Mexico, paving th for EDC to continue supporting new dian export business to that market.

Domestically, Mexico has succe diversified its export base away fro For the first time since 1979, non- ports exceeded crude oil exports US $ 9.5 to US $ 6.3 billion mar dramatic reversal of past trends, co ing that petroleum used to accou about 70 percent of all export reven addition, to help control the public deficit, the number of state-owned prises has been trimmed down, government involvement being fo only on the most dynamic sectors.

It is a critical time for Mexico, time for fundamental economic c This in turn can translate into real op nities for Canadian firms exporting goods and services to Mexico.

The trade picture

Canada imports much more t exports to Mexico. In 1986, exp Mexico totalled $403.6 million, imports amounted to $1.18 billion. C there is room for stronger trade ties, p larly if both countries begin to app the vast opportunities that lie abo below the borders of our common can neighbour. The United St currently Mexico's largest trading p 60 percent of Mexican exports fin way into the United States, and 65 p of Mexican imports originate fro United States.

If Canadian firms are to increas presence in Mexico, they need to more aggressively. They must demo to Mexican buyers that Canada is as competitive in terms of price, delivery, service and financing a traditional suppliers in the United Mexican buyers must find out that convenient to deal with Canadian fir it is to deal with those from the States.

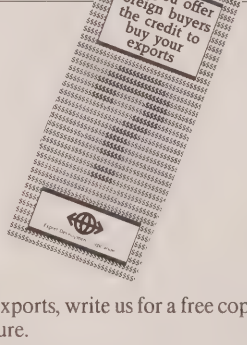
For Canadian exporters, the sec watch for in the years to come i agriculture, forestry, non-ferrous a cious metals mining, oil and gas, ele generation and distribution, and c nications. Transportation also ran on Mexico's list of priority sectors, senting increased opportunities f

Did you get one?

Many of our readers may have received a new brochure from EDC's Export Financing Group. The brochure explains how we can help you sell your capital goods and services abroad, by providing financing of up to five years to your buyer. It also points out a key advantage for you as exporter: EDC pays the funds directly to you on behalf of your buyer, once you've satisfied the terms of your export contract with him.

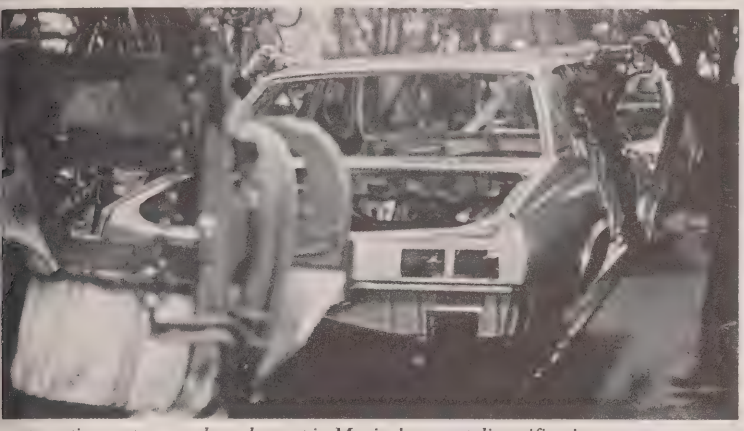
The program is called medium-term financing, and if you're involved in the sale or lease of manufactured goods; the sale of managerial, engineering, marketing and other services; the sale or licensing of your rights in a patent, trademark or copyright, then this brochure is meant for you.

If we haven't yet reached you, and you think EDC's medium-term financing services can help a potential foreign client buy



your exports, write us for a free copy of the brochure.

Medium-Term Financing Brochure
Corporate Communications
Department
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9



automotive sector: one key element in Mexico's export diversification strategy.

adian auto parts and railways indus-

)C in Mexico

:DC has a strong relationship with :ico, one which dates back more than decades. In February, EDC's Presi-:, Robert Richardson, visited the coun-nd met with Gustavo Petricioli, Minis-of Finance and Public Credit. There e also meetings with key officials from Mexican banking community, and leading industrialists.

:DC's oldest financial partner in Mexico acional Financiera, the country's na-al development bank, with which ties e established in 1966. At US $20 mil-the line of credit EDC currently has in e with Nacional Financiera is its st in Mexico.

he other government-owned financial tution through which EDC has ex-ed a line of credit is Banco Nacional de ercio Exterior, the organization ged with developing Mexico's foreign e. The financing facility amounts to 15 million.

ines of credit of US$ 10 million and 15 million respectively have also been olished with Petroleos Mexicanos MEX) and Comision Federal de Elec-lad (CFE), the Mexican public utilities nsible for the development of the try's oil resources and power genera-capacity.

ector-oriented lines of credit like those PEMEX and CFE have proven parti-ly effective in Mexico. Because the user of the Canadian exports and the ower are one and the same, the tech-and financial details particular to that stry are well understood by all parties. makes for even smoother negotiations approvals than is the case with general ose lines of credit.

Lines of credit of US$ 10 million each have also been extended through five commercial banks: Multibanco Comermex, Banco Mexicano Somex, Banco Internacional, Banco Nacional de Mexico, and Banca Serfin. As with the sector lines, they are particularly well-suited for small- and medium-sized export contracts. For larger deals that may not be suited to the line of credit approach, EDC can provide individual loans and other forms of financing tailored to each transaction.

The nine credit facilities — the most EDC has established in any single country — and the variety of borrowers they cover make it possible for Canadian exporters to sell to a wide range of Mexican industries. Until recently, transactions supported by EDC have been concentrated in the mining, pulp and paper, transportation, and power generation industries.

In 1986, however, EDC's line of credit with PEMEX was used for the first time to finance the sale of oilfield equipment by Edmonton's McEvoy-Willis. The sale was a real breakthrough, because it enabled Canada to establish a presence in this $300 million-a-year market. Traditionally, Mexican buyers have tended to look no further than their northern neighbor for the necessary supplies to their oil and gas sector. But PEMEX is now eager to use the EDC credit facility for further purchases from Canadian firms.

Despite the challenges, Mexico continues to have needs which can be met by Canadian firms, and EDC remains open to support your new export ventures to that market. We believe we have an important role to play through the provision of export financing and insurance services. To find out more about how we can help you in developing your particular interest in this market, why not contact:

Mexico and Central America Department
Export Financing Group
Bill James
Area Manager
tel.: (613) 598-2815
or
Laurent Lampron
Senior Export Financing Officer
tel.: (613) 598-2842

The Commercial Division of the Canadian Embassy in Mexico City has produced reports on several Mexican industrial sectors, including agriculture, lumber, pulp and paper, petroleum, and electrical power generation. Copies are available through the Department of External Affairs. For more information, contact:

H. Graham Weber
Deputy Director
Caribbean and Central America
Trade Development Division
tel.: (613) 995-0460

or phone the Info Export Hotline at 1-800-267-8376.

Claims paid during first quarter

During the first quarter of 1987, EDC paid 90 claims valued at $5,495,906 compared to 24 claims totalling $1,404,239 during the same period in 1986.

Of the 90 claims paid, 53 were attributable to default, 19 to insolvency, and 18 to transfer (inability to get payment out of the foreign buyer's country). The value of having insurance on sales to U.S. buyers was evident once again, as claims to that market totalled 66. Of the remaining 24 claims, one related to South America, 19 to the Caribbean & Central America region, three to Europe and one to Africa.

Commodities on which claims were paid include fishing cordage, preserved fish, acrylic displays, microwave accessories, computer peripherals, knitting machine needles, picture clocks, motorcycle clothing, books, granite monuments, exercise equipment, satellite receivers, ladies' wear, decoration accessories, automated bakery lines, road graders, seed potatoes, industrial textile machinery, lumber, leather handbags, dairy feed, pedal boats, gelatine, brass beds, pet-related products, video tapes, agricultural sprayer, fresh fruit and signs.

Cover increased for all credits insurance programs

In many of today's export transactions — particularly those like commodity sales, which are influenced heavily by established world prices — exporters are forced to cut profit margins to the bone in order to keep prices competitive. "So you just can't afford to build a cushion into your contract that protects you against something like post maturity interest", says Ron Doyle, General Manager of EDC's Short-term Insurance Division.

Well, thanks to a recent modification to EDC's credits insurance programs, you don't have to. EDC has the solution for you.

As the companies who received $4 million in claims cheques from EDC last year know, EDC pays its claims. Those same companies know that there is a waiting period before your claim becomes eligible for payment. That's because experience has shown that a vast number of situations where the claim alarm goes off are resolved during the waiting period.

But the waiting period can pose a problem. "The exporter is expecting final payment to be made on a specific date", explains Doyle. "For each day that payment is late, he incurs interest costs." Essentially, that means the exporter has to bear these costs until he receives payment or the claim is resolved.

Removes gray area

This isn't a new phenomenon to exporting; traditionally, exporters have protected themselves by factoring these 'carrying costs' directly into their export contract. The drawback here, of course, is that the contract price is artificially increased as a hedge against future problems; but if the problems don't occur, he will have needlessly raised the cost to the buyer. And with competition for deals intensifying around the world, everyone is looking for ways to trim any fat from their contract price.

"We stand by our claims payment procedures", continues Ron Doyle, "including the waiting period. But we saw an opportunity to remove a gray area in terms of coverage to the exporter. We can now protect him right up until the time he receives a claim cheque from EDC, or until late payment is received from his foreign buyer."

Here's how:

- Rather than increase your contract price on the basis of a contingency — something that may or may not happen — simply build an obligation into your contract by which the buyer must pay post maturity interest. That is, the interest from the due date of payment until you re the funds coming to you.
- All you pay for removing this increase from your contract price is a additional premium covering the maturity interest itself.
- A few countries will not allow yo build such obligations for post mat interest into your export contract. S sure to check whether such an obligat enforceable in your buyer's country.
- Then, if a legal contractual oblig exists, and your buyer is late in pa EDC will cover you.

The new cover for post maturity rest shows EDC's commitment to pr services that exporters need to be com tive with their international counter Where profit margins are low, "incl contingent costs like post maturity int in your contract will often be enou make your price uncompetitive" conc Doyle. "That's something we want to an exporter avoid at all reasonable co

Why not give the EDC regional o nearest you a call for additional info tion on how you can benefit from expanded coverage? Check the "Co list for exporters" on page 14 for the phone numbers.

EDC guaranteed bus company future

By November 1985, there was only one thing standing between Ontario Bus Industries Inc. and export sales of about $30 million: they needed essential guarantee protection on their prospective export transactions. They found those guarantees when they came to EDC. In fact, as the company President, Donald Sheardown put it: "without it (EDC help), in all probability, our company could not have survived".

Couldn't bid on $30 million in contracts

That summer, the bus manufacturer, through its wholly owned New York state subsidiary, wanted to bid on contracts to supply 224 urban transit buses to seven different U.S. municipalities. After a generally slow period for the bus industry as a whole, the prospect of $30 million in export sales offered real hope for the firm; particularly for the 260 people working at their Mississauga, Ontario plant.

"But we had a major problem" recalled Donald Sheardown in a recent interview with *EDC Today*. "We had a bad year and our insurance company had a bad year simultaneously, and we lost our bonding." Because the tender process can be time consuming and expensive, each buyer demanded a bond as a way to confirm that each bidder was serious. "Every bid required some type of bonding" said Sheardown "so when we lost our bonding company, we were unable to bid in the United States."

There was another problem: Ontario Bus Industries was cash poor. In fact, it did not have sufficient working capital to build and deliver that many buses. But Sheardown was working on acquiring the necessary working capital from three organizations — the federal Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), the Federal Business Development Bank (FBDB), and the provincial Ontario Development Corporation (ODC). They seemed receptive to supporting the firm through a combination of loan, grant and guarantee facilities.

Complex interrelationship

At this point, the situation began t particularly complex. Donald Sheard had three major requirements, and were all intertwined.

1) He needed someone to under his **bid bond requirements**, so tha could bid on the contracts. Remem Don Sheardown: "I approached C Thompson (General Manager of E Industrial Analysis Division) at a me and explained our situation. He, in had Ken Dunn (a Manager in the Med term Insurance Division) contact us. had confidence in our company, and D then provided us with bonds for us to mit with our bids."

2) He needed to win at least some **contracts** so that he could point to a he order book in attempting to conclu working capital agreement. With E

bonds in place, Ontario Bus Industries nptly bid on, and won, all seven con- ts, a testimony to the quality of their :s.

With the contracts in his back pocket, ardown had something solid to point to n he returned to DRIE, the FBDB and ODC. They agreed to provide the ne- ary working capital.

) And finally, he needed to find some to satisfy the buyers' requirement for **ormance bonds** on each contract. a lot of occasions" said Sheardown,) percent performance bonding was ired. So it added up to millions and ions of dollars."

erformance bonds are designed to re that an exporter lives up to the s and conditions of his contract. Shear- n was able to arrange for such coverage, nly on the condition that EDC pro- a 100 percent guarantee on the amount ach security. That would protect the ding company in the event the bus pany didn't perform and the bond was d. And, at anywhere from 10 to 100 ent of the individual contract value, guarantee requirements were not nificant. In fact, they added up to a ntial liability to EDC of close to $18 on.

IC responds

hat brought Sheardown to November, . He had shown a great deal of deter- tion and resourcefulness in getting the tion to this point. And when the ium-term Insurance Division received oval from EDC's Board of Directors ovide $17.95 million in Bid Security antee and Performance Security Gua- e protection to Ontario Bus Industries that determination had paid off. A thing, considering what was at stake: t 300 jobs, in an industry that seemed taking off after years of slow growth. ooking back, Donald Sheardown re- bers EDC as "the first Crown corpo- n that I had run into that responded in time frame that private enterprise would". Equally important, he said, "they base some of their assessment on the people involved, rather that taking it all off paper".



Ontario Bus Industries Inc. buses are operating in over 130 cities across North America. Their new Orion II model (far left) provides easy entry into the bus for the elderly and physically handicapped. Their traditional workhorse, the Orion I, can be built in 30-foot, 35-foot, or 40-foot lengths.

Operating at capacity

The Mississauga plant and it's New York subsidiary have been working at capacity for over one year now. "We are currently building nine buses a week, of which seven are shipped to the United States" said Sheardown. That means the employment picture is bright as well. "When I first contacted EDC, we had just gone through a layoff. We were down to 260 employees in Mississauga and about 80 in the United States, where we had almost had a plant shutdown. So today, — this is, what, 18 months later? — we are at 400 people here (Mississauga) and 110 in the United States."

Nineteen transactions, representing 269 urban transit buses, have been supported with the help of EDC's Performance Security Guarantee program. The company has performed as promised on each of its contracts to date, so not a single performance guarantee has been called. Active performance guarantees have been reduced from $19.4 million (including additional contract awards) to $4.2 million, and these will be eliminated when contract obligations have been met later this year.

And what's the outlook for Ontario Bus Industries Inc.? The company already has over one year on the order book. This alone prompts Donald Sheardown to conclude that "our future has never looked brighter than it does today."

mplete listing of lines of credit and protocols

DC has three types of pre-arranged export financing facilities h it can establish with foreign banks stitutions. Each is designed to make it ble for foreign buyers to purchase a dian goods and services on credit. n in each case, EDC pays the Canadian exporter on the borrower's behalf, once the terms of the export contract have been satisfied.

- Lines of Credit are a streamlined form of export financing by which EDC lends money to a foreign bank or institution, which then re-lends necessary funds to foreign purchasers of Canadian goods or services. Interest rates, repayment terms and other details are pre-arranged between EDC and the foreign borrower, which speeds up turnaround times.
- A Buyer Credit Protocol is an agreement between EDC and a foreign institution

through which the foreign institution can guarantee EDC export loans to buyers of Canadian goods and services in that country. EDC and the foreign institution pre-set the total value of Canadian exports that can be guaranteed under a protocol. This, in turn, enables the two parties to pre-arrange many of the procedures by which the foreign institution can guarantee individual transactions.

• Supplier Credit Protocols are a third type of umbrella agreement between EDC and a foreign institution. Here, the foreign institution guarantees the promissory notes (I.O.U.s) issued to Canadian exporters as payment by their foreign buyers, which EDC then purchases from the Canadian exporter.

EDC currently has 40 lines of credit and protocols, providing easy access to export financing for buyers in 41 coun
But these aren't our only export finar
options; EDC can provide other typ
loans to buyers in many more cour
than those listed below.

If you have an inquiry of any kind
cerning how EDC export financing
help you close a deal abroad, contac
regional office nearest you (check
"Contact list for exporters" on page 1

COUNTRY & BORROWER 1) FUNDS AVAILABLE (Jan. 31/87) 2) ALLOCATION REQUESTS CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC BUYER CONTACT WITH BORROWER	1) BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE 2) SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement 1) Cdn. $307,542,615 2) Mar. 29/87 3) up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **S. Aliat** – Directeur des financements extérieurs Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie	1) N/A 2) General purpose. In the process of being renewed.
BULGARIA Bulgarian Foreign Trade Bank 1) U.S. $10,939,178 2) Dec. 31/87 3) up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Tsatcho Filkov** – Deputy Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2, Sofiiska Komuna, Sofia, Bulgaria Telex: 22031	1) N/A 2) General purpose.
CAMEROON Republic of Cameroon Ministry of Plan and Land Management 1) U.S. $100,000,000 2) Nov. 7/88 3) up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du plan et de l'aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St., Ottawa, Ontario 2) General purpose. May be used in parallel with two CIDA Lines of Credit.
CHILE Banco del Estado de Chile 1) U.S. $5,000,000 2) Jan. 24/88 3) 3 to 5 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, West South America, EDC **Raul Contreras** – Banco del Estado de Chile Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1111 Santiago 21, Chile	1) N/A 2) General purpose.
CHILE Corporacion Nacional del Cobre de Chile 1) U.S. $7,663,770 2) Mar. 21/88 3) 3 to 7 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, West South America, EDC **Aldo Diaz Ramirez** Corporacion Nacional del Cobre de Chile Huerfanos 1270 Santiago, Chile	1) N/A 2) General purpose.
COLOMBIA Banco Royal Colombiano 1) U.S. $3,000,000 2) Oct. 15/87 3) 3 to 7 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, West South America, EDC **Bruce Arthur** – President Banco Royal Colombiano Carrera 8ºA No. 14-35, Pia 3º, Apartado Aereo 3438 Bogota, Colombia Telex: 42050 RYBA Co.	1) N/A 2) General purpose.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. 1) U.S. $19,559,250 2) Feb. 28/87 3) up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Jan Sliva** – Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Telex: 122489	1) N/A 2) General purpose. In the process of being renewed.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S 1) U.S. $10,000,000 2) Dec. 31/87 3) 2, 3 or 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Mr. Svend Erik Walther** International Division Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
FINLAND Kansallis-Osake-Pankki 1) U.S. $10,000,000 2) Aug. 28/87 3) up to 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Mr. Knut Lindstrom** – Area Manager International Banking Division Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finland Telex: 124412 KOPI SF	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. 1) Cdn. $25,000,000 2) Dec. 1/88 3) up to 8.5 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Gottfried Oehme** – Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411	1) N/A 2) General purpose.

G KONG Hongkong and Shanghai Banking Corporation) U.S. $10,000,000) July 17/88) up to 8.5 years	**T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Mr. Graham Hartley** – Director Wardley Limited Hutchison House, 7th Floor Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 WRDLY HX Tel.. 5-8418888	1) **Mr. David E. Hunter** – Assistant Vice President Business Development & Trade Finance Hongkong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C Telex: 04-507750 HONGGROUP VCR Tel.: (604) 683-5811 2) Multi-country regional Line of Credit covering the following countries: Brunei, Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Korea, Macao, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, Solomon Islands, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
GARY ar Nemzeti Bank U.S. $10,000,000 Aug. 1/87 up to 7 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Andras Simor** – Senior Manager North American Dept., Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKO H	1) N/A 2) General purpose.
President of the Government of India Cdn. $123,000,000 Dec. 18/90 up to 10 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Sudhahkar Rao** – Deputy Director Department of Economic Affairs Ministry of Finance Government of India Central Secretariat/ North Block New Delhi 110 001 India	1) N/A 2) For Indian oil and gas sector; funds are available for parallel financing with CIDA
EL a Hapoalim B.M. U.S. $8,872,451 Dec. 31/87 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Shmuel Shaked** – Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 61000 Israel	1) **Amos Amiran** – Representative for Canada Bank Hapoalim B.M 1550 de Maisonneuve Ouest Suite 1030 Montreal, Quebec H3G 1N2 2) Suitable for small and medium-sized transactions
EL a Leumi Le-Israel U.S. $9,850,509 Dec. 31/87 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Liliane Granierer** International Division Bank Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi Street 24-32, P.O. Box 2 Tel Aviv, Israel	1) **Mordechay Gefen** – Chief Representative Office Bank Leumi Le-Israel B.M 24-321, Westmount Square Suite 348 Montreal, Quebec H3Z 2P9 2) Suitable for small and medium-sized transactions
EL d Mizrahi Bank Ltd. U.S. $5,344,399 Dec. 31/87 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Ephraim Eisenmann** – Assistant Manager International Dept United Mizrani Bank Ltd. 39 Lilienblum St P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel	1) **Shmuel Messenberg** – Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Suite 2840, South Tower Toronto, Ontario M5J 2J4 2) Suitable for small and medium-sized transactions
A ale Nazionale Del Lavoro U.S. $10,000,000 Dec. 31/87 2, 3 or 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Dr. Giorgio Cao Pinna** – Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italy Telex: 680549 BNLFIN 1	1) **G. Bastreri** – Chief Executive Officer Banca Nazionale Del Lavoro 1 First Canadian Place Suite 6965 P.O. Box 340 Toronto, Ontario Tel.: (416) 365-7777 Telex: 06218880 2) Supplier Credit Protocol Agreement
A/SIA ernment of Malaysia Cdn. $30,000,000 Nov. 8/88 up to 10 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Dr. Hadenam Abdul Jalil** – Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066 Telex: MA8430242	1) N/A 2) Buyer Credit Protocol Agreement; funds are available for parallel financing with CIDA.
A/SIA alan Banking Berhad U.S. $10,000,000 Feb. 18/88 up to 7 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Cheah Phin Yeow** – General Manager International Banking Division Malayan Banking Berhad Menara May Bank Jalan Tun Perak 50050 Kuala Lumpur Tel.: 230-7522 Telex: 30137 MBBNET MA	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement
EXICO an Serfin SNC U.S. $10,000,000 Mar. 15/88 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Jaime Chavez Lierenas** – Vice President Correspondent Banking International Division Banca Serfin, S N C 16 de Septiembre No. 38 3rd Floor 06069 Mexico City, D.F Mexico Tel.: (905) 510-0043	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits

MEXICO Banco Internacional, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 27/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Jose Kaufer B.** – Vice President Correspondent Banking, U.S. and Canada Banco Internacional S.N.C. Paseo de la Reforma No. 156, 2nd Floor 06600 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 535-7705	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Mexicano Somex, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 15/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Enrique A. Peralta R.** – Sub-Director Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C. Paseo de la Reforma No. 211, 12th floor 06500 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 546-2510	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 1) U.S. $15,000,000 2) Nov. 15/87 3) 2, 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Sergio E. Contreras P.** – Manager, International Affairs Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Camino de Santa Teresa #1679, Jardines del Pedregal 01900 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 568-2122	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Banco Nacional de Mexico, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 1/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Alfredo Soto** – Senior Vice President International Business Division Banco Nacional de Mexico, S.N.C. Madero No. 17 - 2 Piso 06089 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 518-2187, ext. 145	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Comision Federal de Electricidad 1) U.S. $6,851,713 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Ing. Roberto Fabre Gerard** Subgerente de Creditos y Planeacion Financiera Gerencia General de Finanzas Comision Federal de Electricidad Rodano No. 14-7 Piso 06598 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 553-7133, ext. 2443	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits.
MEXICO Multibanco Comermex S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Richard A. Holden** – Director Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif. Plaza Comermex, Blvd. Avila Camacho No. 1 Piso 17 Mexico 11000, D.F. Mexico Tel.: (905) 540-4805	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contracts
MEXICO Nacional Financiera S.N.C. 1) U.S. $16,736,092 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Arturo Ortiz Hidalgo** Subdirector de Operaciones Internacionales Subdireccion de Operaciones Internacionales Venustiano Carranza 32 4th floor Mexico 06008 D.F. Mexico Tel.: (905) 512-2704	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contracts
MEXICO Petroleos Mexicanos 1) U.S. $9,819,970 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Roberto Keoseyan Arakelian** Jefe Depto. de Negociaciones Coordinacion ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329 Torre, Piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 250-2611, ext. 2-3013	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contracts
NORWAY Den Norske Creditbank 1) Cdn. $10,000,000 2) Apr. 18/88 3) up to 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Jens U. Holst** – Manager, International Finance Department Den Norske Creditbank P.O. Box 1171 Sentrum Oslo, Norway	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
OMAN National Bank of Oman 1) U.S. $5,000,000 2) May 29/87 3) 3, 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **M. Sadiq Dar** – General Manager National Bank of Oman P.O. Box 3751 Ruwi Sultanate of Oman Telex: 3281NBO ON	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China 1) U.S. $1,534,233,750 2) Oct. 1/88 3) up to 10 years	**T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Mr. Qian Zhenlin** – General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN	1) N/A 2) General Financing Protocol allows EDC to make dir loans to the Bank of China and/or purchase promis notes issued by a Chinese buyer and guaranteed by Bank of China.

UGAL o Portugues Do Atlantico . U.S. $4,702,500 - Dec. 31/87 2, 3, 5 or 7 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **Joao Efteves-da Silva** – Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbon Portugal Tel.: 361321 Telex: 16559	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
ANIA anian Bank for Foreign Trade Cdn $10,000,000 Feb. 28/87 up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Eastern Europe, EDC **Mr. Dan Pascariu** – International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235	1) N/A 2) General purpose. In the process of being renewed.
APORE of Montreal Asia Limited U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Oct. 5/87 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **E.J. Ansley** – Vice-President and Manager Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	1) **Pierre Lambert** – Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand
APORE dian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Oct. 5/87 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Peter P. Tulloch** – Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Suite 901 The Octagon 105 Cecil St. Singapore Telex: RS24005	1) **Michael Moquette** – Vice President Trade Finance Division Canadian Imperial Bank of Commerce 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 980-6894 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
APORE o Bank of Canada (Asia) Limited U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Oct 5/87 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **S.W. Tham** – Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil St Singapore Telex: RS26935	1) **Michael J. Green** – Manager, International Trade Ontario International Centre The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J5 Tel.: (416) 974-3110 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are: Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
APORE ro Dominion (South East Asia) Limited U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Feb. 12/88 Up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Charles P. Carlson** – Manager, Corporate Accounts Toronto Dominion (South East Asia) Ltd. 65 Chulia St 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	1) **Parker Gallant** – Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel : (416) 982-8864 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
AND Commercial Bank Ltd. Cdn $12,000,000 Feb 19/89 up to 7 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Jada Wattan Siritham** – Senior Vice President Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thailand 10,400 Tel.: 251-7560 Telex: 82876 Siamcom TH	1) N/A 2) General purpose, to be used in parallel with a CIDA Cdn $5 million financing facility.
NIA blic of Tunisia ry of Plan and Finance U.S. $60,671,788 May 10/87 Up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. Noureddine Ghannouchi** Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie	1) N/A 2) General purpose. May be used in parallel with a $20 million CIDA Line of Credit
D KINGDOM Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. U.S. $10,000,000 Dec. 31/87 or 5 years	**A.I. Gillespie** – General Manager, Europe Division, EDC **A.G. McNally** – Managing Director or **B.J. Brigham** – Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd 9 Queen Victoria St. London, U.K EC4N 4XN	1) **Mr. B.D. Watters** – Managing Director Bank of Montreal, Capital Markets Ltd First Canadian Place First Bank Tower P.O. Box 5 Toronto, Ontario M5X 1A1 2) Supplier Credit Protocol Agreement

Supplier Credit Protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued by a Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability

Buyer Credit Protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution that agrees to guarantee a loan agreement between EDC and a foreign borrower. Attached to the document would be the form of the loan agreement, which would be entered into by EDC and the foreign borrower and the form of the guarantee, which would be required from the financial institution, for each transaction be approved by EDC on a case-by-case basis.

Contact list for exporters

Export Development Corporation

HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, P.O. Box 655, Ottawa, Ontario, K1P 5T

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-

ROBERT RICHARDSON
President &
Chief Executive Officer

JEAN ARÈS
Senior Vice-President
Corporate Affairs

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
Vacant
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE MCLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

ROGER PAQUETTE, Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

GLOBAL INSURANCE DEPARTMENT
GERRY BOURBONNAIS
Manager

AGRICULTURAL INSURANCE SERVICES
GRADY KITTLESON
Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

EASTERN REGION
ALAIN PAIEMENT
Manager

WESTERN REGION
KEN DUNN
Manager

FOREIGN INVESTMENT INSURANCE DEPARTMENT
ROBERT RENDALL
Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

QUEBEC, ATLANTIC & WESTERN DEPARTMENT
IAN MILLER
Manager

ONTARIO DEPARTMENT
JAMES CURLEY
Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development
Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business
Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development
Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
General Manager

WALTER HUTCHINGS
District Manager,
Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex 07-57624
Facsimile: (204) 949-2187

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Manitoba & Saskatchewan

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development
Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

MARVIN HOUGH
Manager, Business
Development Department

VACANT
Assistant Manager,
Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

DIANE COUSINEAU
District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development
Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

HUBERT CHÉNIER
Manager, Business
Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
451 Talbot Street
Suite 303
London, Ontario
N6A 5C9
Tel. (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development
Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151 rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

ROBERT RICHARDSON
Président et
Chef de la Direction

JEAN ARÈS
Premier vice-président
Groupe des Services

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, Premier vice-président BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
Vacant
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE MCLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, Premier vice-président ROGER PAQUETTE, vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

SERVICE DES ASSURANCES GLOBALES
GERRY BOURBONNAIS
Directeur

SERVICES D'ASSURANCE AGRICOLE
GRADY KITTLESON
Directeur

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

RÉGION DE L'EST
ALAIN PAIEMENT
Directeur

RÉGION DE L'OUEST
KEN DUNN
Directeur

SERVICE DES ASSURANCES-INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER
ROBERT RENDALL
Directeur

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

SERVICE DU QUÉBEC, DE L'ATLANTIQUE ET DE L'OUEST
IAN MILLER
Directeur

SERVICE DE L'ONTARIO
JAMES CURLEY
Directeur

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, Service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

MURRAY SHAW
Directeur général
WALTER HUTCHINGS
Directeur de district
(Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, Service de la Promotion commerciale
VACANT
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Telex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
HUBERT CHÉNIER
Directeur, Service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
451, rue Talbot
Bureau 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, Directeur général DAVE FITZPATRICK, Directeur

ANIE ale roumaine de commerce extérieur 10 000 000 $ CAN 28 févr. 1987 usqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Dan Pascariu** – Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Télex : 011235	1) s.o 2) Portée générale. En voie d'être renouvelée
ME-UNI anadian Financial Services (U.K.) Ltd. 10 000 000 $ US 31 déc. 1987 3 ou 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, division de l'Europe, SEE **A.G. McNally** – Administrateur délégué ou **B.J. Brigham** – Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9, rue Queen Victoria Londres, R.-U. EC4N 4XN	1) **M. B.D. Watters** – Représentant principal Administrateur délégué Banque de Montréal Direction des marchés financiers First Canadian Place, First Bank Tower C.P. 5 Toronto (Ontario) M5X 1A1 2) Protocole de crédit fournisseur
OUR of Montreal Asia Limited 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou yen 25 oct. 1987 usqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **E.J. Ansley** – Vice-président et directeur Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapour Télex : RS20670	1) **Pierre Lambert** – Représentant principal Financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
OUR an Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou yen 25 oct. 1987 usqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **Peter P. Tulloch** – Directeur général Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd Bureau 901 The Octagon 105, rue Cecil Singapour Télex : RS24005	1) **Michael Moquette** – Vice-président Financement du Commerce extérieur Banque de Commerce Canadienne Impériale 3e étage Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél. : (416) 980-6894 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
OUR Bank of Canada (Asia) Limited 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou yen 25 oct. 1987 usqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **S.W. Tham** – Directeur général Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16e étage, PIL Bldg. 140, rue Cecil Singapour Télex : RS26935	1) **Michael J. Green** – Directeur, Commerce international Centre international de l'Ontario Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J5 Tél. : (416) 974-3110 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
OUR Dominion (South East Asia) Limited 0 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou yen 2 févr. 1988 usqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **Charles P. Carlson** – Directeur, Compte des sociétés Toronto Dominion (South East Asia) Ltd. 65, rue Chulia 2403 OCBC Centre Singapour Télex : RS20086	1) **Parker Galiant** – Directeur général adjoint Groupe des opérations internationales Banque Toronto Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél. : (416) 982-8864 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
SLOVAQUIE lovenska Obchodni Banka, A.S. 9 559 250 $ US 8 févr. 1987 usqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Jan Sliva** – Directeur Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Tchécoslovaquie Télex : 122489	1) s.o. 2) Portée générale. En voie d'être renouvelée.
NDE ommercial Bank Ltd 2 000 000 $ CAN 9 févr. 1989 usqu'à 7 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Jada Wattan Siritham** – Premier vice-président Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thaïlande 10 400 Tél. : 251-7560 Télex : 82876 Siamcom TH	1) s.o. 2) Portée générale; à utiliser en parallèle avec un financement de 5 millions de dollars canadiens de l'ACDI.
que de Tunisie re du Plan et des Finances 0 671 788 $ US 0 mai 1987 usqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. Noureddine Ghannouchi** Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie	1) s.o. 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 20 millions de dollars de l'ACDI.

ocole de crédit fournisseur (PCF) est un document émis à un établissement financier à l'étranger et accepté par ce dernier, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à rtateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'établissement financier ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au nt et l'établissement financier les approuverait.

ocole de crédit acheteur (PCA) est un document émis à un établissement financier à l'étranger et accepté par ce dernier, qui garantit une convention de prêt conclue entre la SEE et un emprunteur . Pour chaque prêt approuvé par la SEE, la convention de prêt qui serait conclue entre la SEE et l'emprunteur étranger, de même que la garantie qui serait exigée de l'établissement financier, seraient au document.

MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 2, 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Sergio E. Contreras P.** – Directeur des opérations internationales Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C Camino de Santa Teresa 1679 Jardines del Pedregal 01900 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 568-2122	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Nacional de México, S.N.C. 1) 10 000 000 $ US 2) 1er févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Alfredo Soto** – Premier vice-président Division des Affaires internationales Banco Nacional de México, S.N.C. Madero 17, piso 2 06089 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 518-2187, poste 145	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Comisión Federal de Electricidad 1) 6 851 713 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Ing. Roberto Fabre Gerard** Subgerente de Créditos y Planeación Financiera Gerencia General de Finanzas Comisión Federal de Electricidad Rodano 14, piso 7 06598 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 553-7133, poste 2443	1) s.o 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Multibanco Comermex, S.N.C. 1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Richard A. Holden** – Directeur Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex, S.N.C Edif. Plaza Comermex, br. Avila Camacho 1 Piso 17 11000 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 540-4805	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens contrats d'exportation.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.N.C. 1) 16 736 092 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Arturo Ortiz Hidalgo** Subdirector de Operaciones Internacionales Subdirección de Operaciones Internacionales Venustiano Carranza 32 Piso 4 06008 Mexico, D.F Mexique Tél.: (905) 518-2704	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens contrats d'exportation.
MEXIQUE Petroleos Mexicanos 1) 9 819 970 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Roberto Keoseyan Arakelian** Jefe Depto. de Negociaciones Coordinación ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional 329 Torre, piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexique Tél.: (905) 250-2611, Poste: 2-3013	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens contrats d'exportation.
NORVÈGE Den Norske Creditbank 1) 10 000 000 $ US 2) 18 avr. 1988 3) jusqu'à 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, Division de l'Europe, SEE **Jens U. Holst** – Directeur, Financement international Den Norske Creditbank C.P. 1171 Sentrum Oslo, Norvège	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
OMAN Banque Nationale d'Oman 1) 5 000 000 $ US 2) 29 mai 1987 3) 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **M. Sadiq Dar** – Directeur général Banque Nationale d'Oman C.P. 3751 Ruwi Sultanat d'Oman Télex: 3281NBO ON	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
PORTUGAL Banco Portugues do Atlântico 1) 4 702 500 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, division de l'Europe, SEE **João Efteves-da Silva** – Directeur principal Division internationale Banco Português do Atlântico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbonne Portugal Tél.: 361321 Télex: 16559	1) s.o 2) Protocole de crédit fournisseur.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. 1) 25 000 000 $ CAN 2) 1er déc. 1988 3) jusqu'à 8,5 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Gottfried Oehme** – Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, R.D.A. Télex: 114411	1) s.o. 2) Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Banque de Chine 1) 1 534 233 750 $ US 2) 1er oct. 1988 3) jusqu'à 10 ans	**T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **M. Qian Zhenlin** – Directeur général Service de deuxième crédit Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin République populaire de Chine Télex 22254 BCHO CN	1) s.o. 2) Ce protocole de financement général permet à la SEE prêter directement à la Banque de Chine, ou d'acheter billets à ordre émis par un acheteur chinois et garanti par la Banque de la Chine.

OI UE ar Nemzeti Bank 10 000 000 $ US 1er août 1987 jusqu'à 7 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Andras Simor** – Directeur principal Service de l'Amérique du Nord, Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hongrie Télex : 226321 BANKO H	1) s.o. 2) Portée générale
VO sident du gouvernement de l'Inde 123 000 000 $ CAN 18 déc. 1990 jusqu'à 10 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Sudhahkar Rao** – Directeur adjoint Service des Affaires économiques Ministère des Finances Gouvernement de l'Inde Central Secretariat North Block New Delhi 110 001 Inde	1) s.o 2) Pour les secteurs pétrolier en gazier de l'Inde ; fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI
SFL aie Hapoalim B.M. 8 872 451 $ US 31 déc. 1987 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Shmuel Shaked** – Directeur, service du Commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50, boul. Rothschild Tel-Aviv 61000 Israël	1) **Amos Amiran**, Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1550, boul. de Maisonneuve ouest Bureau 1030 Montréal (Québec) H3G 1N2 2) Pour les petites et moyennes opérations.
SFL aie Leumi Le-Israel 9 850 509 $ US 31 déc. 1987 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Liliane Granierer** Division internationale Banque Leumi Le-Israel B.M. 35, rue Yehuda Halevi 24-32, C.P. 2 Tel-Aviv, Israel	1) **Mordechay Gefen** – Bureau du représentant en chef Leumi Le-Israel B.M. 24-321, Westmount Square Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 2) Pour les petites et moyennes opérations.
SFL n'l Mizrahi Bank Ltd. 5 344 399 $ US 31 déc. 1987 3, 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Ephraim Eisenmann** – Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39, rue Lilienblum C.P. 309 Tel-Aviv, Israel	1) **Shmuel Messenberg** – Représentant au Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Bureau 2840, Tour Sud Toronto (Ontario) M5J 2J4 2) Pour les petites et moyennes opérations.
TA al Nazionale Del Lavoro 10 000 000 $ US 31 déc. 1987 2, 3 ou 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, division de l'Europe, SEE **Dr Giorgio Cao Pinna** – Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italie Télex : 680549 BNLFIN 1	1) **G. Bastreri** – Directeur général Banca Nazionale Del Lavoro 1, First Canadian Place Pièce 6965 C.P. 340 Toronto (Ontario) Tél. : (416) 365-7777 Télex : 06218880 2) Protocole de crédit fournisseur.
A SIE ernement de la Malaisie 30 000 000 $ CAN 8 nov. 1988 jusqu'à 10 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Dr Hadenam Abdul Jalil** – Secrétaire adjoint Division des Finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél. : 946-066 Télex : MA8430242	1) s.o. 2) Protocole de crédit acheteur ; fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
A SIE ian Banking Berhad 10 000 000 $ US 18 févr. 1988 jusqu'à 7 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Cheah Phin Yeow** – Directeur général Division des Affaires internationales Malayan Banking Berhad Menara May Bank Jalan Tun Perak 50050 Kuala Lumpur Tél. : 230-7522 Télex : 30137 MBBNET MA	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
E UE Serfin, S.N.C. 10 000 000 $ US 15 mars 1988 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Jaime Chávez Llerenas** – Vice-président Division bancaire internationale Banca Serfin, S.N.C. 16 de Septiembre 38 Piso 3 06069 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 510-0043	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
E UE Internacional, S.N.C. 10 000 000 $ US 27 févr. 1988 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **José Kaufer B.** – Vice-président Affaires bancaires États-Unis et Canada Banco Internacional, S.N.C. Paseo de la Reforma 156, piso 2 06600 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 535-7705	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
D UE Mexicano Somex, S.N.C. 10 000 000 $ US 15 févr. 1988 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Enrique A. Peralta R.** – Subdirector Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C. Paseo de la Reforma 211 Piso 12 06500 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 546-2510	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.

celui-ci peut garantir des prêts à l'exportation de la SEE aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. La SEE et l'établissement financier à l'étranger déterminent à l'avance la valeur totale des exportations canadiennes qui peuvent être garanties par le protocole et s'entendent au préalable sur la marche que doit suivre l'établissement financier à l'étranger pour garantir des opérations individuelles.

• Un protocole de crédit fournisseur est un troisième type d'accord global conclu entre la SEE et un établissement financier à l'étranger, qui permet à ce dernier de garantir les billets à ordre (reconnaissance de dette) émis par l'acheteur étranger à l'exportateur canadien en guise de paiement. La SEE achète ensuite les billets à ordre de l'exportateur canadien.

Actuellement, la SEE compte 40 lignes de crédits et protocoles permettant aux acheteurs de 41 pays d'avoir accès facilement à du financement à l'exportation. De plus, la SEE offre d'autres types de prêts à des acheteurs de plusieurs pays qui ne figurent pas sur la liste ci-dessous.

Si vous avez besoin de plus amples renseignements sur la façon dont le financement à l'exportation de la SEE peut vous aider à conclure une opération à l'étranger, communiquez avec le bureau régional le plus proche (se reporter aux «Noms et adresses utiles aux exportateurs», en page 14).

PAYS ET EMPRUNTEUR 1) FONDS DISPONIBLES (Au 31 janvier 1987) 2) DEMANDES D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	1) REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU NO 2) REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement 1) 307 542 615 $ CAN 2) 29 mars 1987 3) jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **S. Alilat** – Directeur des financements extérieurs Immeuble «Joly» 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie	1) s.o 2) Portée générale. En voie d'être renouvelée
BULGARIE Banque bulgare de commerce extérieur 1) 10 939 178 $ US 2) 31 déc. 1987 3) jusqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe orientale, SEE **M. Tsatcho Filkov** – Directeur adjoint Banque bulgare de commerce extérieur 2, Sofiiska Komuna, Sofia, Bulgarie Télex 22031	1) s.o. 2) Portée générale.
CAMEROUN République Unie du Cameroun Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire 1) 100 000 000 $ US 2) 7 nov. 1987 3) jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater, Ottawa (Ontario) 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec deux lignes de crédit de l'ACDI.
CHILI Banco del Estado de Chile 1) 5 000 000 $ US 2) 24 janv. 1988 3) 3 à 5 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud (Ouest), SEE **Raúl Contreras** – Banco del Estado de Chile Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1111 Santiago 21, Chili	1) s.o. 2) Portée générale
CHILI Corporación Nacional del Cobre de Chile 1) 7 663 770 $ US 2) 21 mars 1988 3) 3 à 7 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud (Ouest), SEE **Aldo Díaz Ramírez** Corporación Nacional del Cobre de Chile Huérfanos 1270 Santiago, Chili	1) s.o. 2) Portée générale
COLOMBIE Banco Royal Colombiano 1) 3 000 000 $ US 2) 15 oct. 1987 3) 3 à 7 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud (Ouest), SEE **Bruce Arthur** – Président Banco Royal Colombiano Carrera 8ºA No. 14-35, Piso 3, Apartado Aéreo 3438 Bogota, Colombie Télex: 42050 RYBA Co	1) s.o 2) Portée générale
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S 1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 2, 3 ou 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, division de l'Europe, SEE **M. Svend Eric Walther** Division internationale Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Danemark	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
FINLANDE Kansallis-Osake-Pankki 1) 10 000 000 $ US 2) 28 août 1987 3) jusqu'à 5 ans	**A.I. Gillespie** – Directeur général, division de l'Europe, SEE **M. Knut Lindstrom** – Directeur regional Division des opérations internationales Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finlande Télex: 124412 KOPI SF	1) s.o 2) Protocole de crédit fournisseur
HONG KONG The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation 1) 10 000 000 $ US 2) 17 juillet 1988 3) jusqu'à 8,5 ans	**T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **M. Graham Hartley** – Directeur, Wardley Limited Hutchison House, 7th Floor Harcourt Road Hong Kong Télex: 75440 WRDLY HX Tél.: 5-8418888	1) **M. David E. Hunter** – Vice-président adjoint Expansion commerciale et Financement des opérations commerciales Banque Hongkong du Canada 1818 Granville Square 200, rue Granville Vancouver (Colombie-Britannique) Télex. 04-507750 HONGGROUP VCR Tél.: (604) 683-5811 2) Ligne de crédit régionale valable pour plusieurs pays: Birmanie, Brunei, Corée, Hong Kong, Îles Salomon, Inde, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.

Trois problèmes de taille

C'est à ce moment-là que l'affaire a commencé à se corser. En effet, Donald Sheardown s'est trouvé devant trois problèmes qui, s'il ne parvenait pas à les résoudre, le conduisaient à une impasse.

1) Il lui fallait trouver des **cautions de soumission** pour pouvoir soumissionner. « Je suis donc allé voir Grant Thompson (le directeur général de la division de l'analyse industrielle à la SEE) et je lui ai expliqué la situation. Il a alors demandé à Ken Dunn (un des directeurs de la division de l'Assurance à moyen terme) de se mettre en rapport avec nous. M. Dunn avait confiance en notre entreprise et la SEE nous a procuré les cautions de soumission nécessaires. »

2) Il lui fallait décrocher un minimum de **contrats** pour pouvoir arborer un carnet de commandes bien garni avant d'obtenir le fonds de roulement dont il avait tant besoin. Grâce aux cautions de soumission de la SEE, Ontario Bus Industries s'est empressée de soumissionner et a rapidement obtenu les 7 contrats convoités, ce qui témoigne de la qualité des autobus de cette entreprise.

Armé de ces contrats, M. Sheardown devait maintenant se présenter en toute confiance au MEIR, à la BFD et à la SDO. Ces trois organismes ont accepté de lui fournir le fonds de roulement nécessaire.

3) Enfin, il lui restait à contenter les acheteurs qui voulaient que chaque contrat soit assorti d'une **garantie de bonne fin**. Dans bien des cas, dit-il, ils voulaient que la garantie de bonne fin couvre la totalité de la valeur du contrat. Bref, une affaire de plusieurs millions de dollars. »

La garantie de bonne fin est une façon de s'assurer que l'exportateur s'acquitte de ses obligations contractuelles. Donald Sheardown a pu obtenir cette garantie, la condition étant que la SEE se porte intégralement garante de la valeur de chaque soumission, de telle sorte que la société de financement dispose de recours en cas de non-exécution du contrat par le constructeur d'autobus et de mise en jeu de la garantie. Ces garanties étaient considérables, puisqu'elles pouvaient couvrir de 10 à 100 p. 100 de la valeur de chaque contrat. Pour la SEE, cela revenait à une responsabilité éventuelle de près de 18 millions de dollars.



Les autobus de Ontario Bus Industries Inc. roulent dans plus de 130 villes nord-américaines. Le nouveau modèle Orion II (extrême gauche) est plus facile d'accès aux aînés et aux handicapés physiques. L'Orion I, le premier modèle, peut mesurer 30, 35 ou 40 pieds de long.

Réaction de la SEE

Nous revoici donc en novembre 1985. C'est alors que M. Sheardown apprit que le Conseil d'administration de la SEE autorisait la division de l'Assurance à moyen terme à verser à Ontario Bus Industries Inc. 17,95 millions de dollars en garanties-caution de soummission et en assurances-caution de bonne fin. La persévérance et l'ingéniosité de M. Sheardown étaient finalement récompensées. L'enjeu, après tout, était de taille : quelque 300 emplois dans un secteur qui semblait se relever après bien des années de piétinement.

En rétrospective, Donald Sheardown se souvient de la SEE comme de « la première société d'État à laquelle j'ai eu affaire et qui a su réagir avec le dynamisme de l'entreprise privée. Qui plus est, ajoute-t-il, une partie de son évaluation est fondée sur le facteur humain, plutôt que sur des considérations purement administratives. »

Un carnet de commandes bien garni…

Depuis plus d'un an maintenant, l'usine de Mississauga et sa filiale de New York fonctionnent à plein rendement. « Nous construisons 9 autobus par semaine, dont 7 pour les États-Unis », de dire Don Sheardown. Les perspectives d'emplois sont donc excellentes. « Lorsque j'ai pour la première fois pressenti la SEE, nous venions tout juste de faire des mises à pied. Il ne nous restait que 260 employés à Mississauga et environ 80 aux États-Unis, dans une usine à la veille de fermer ses portes. À l'heure actuelle, donc près de 18 mois plus tard, nous avons 400 employés ici (à Mississauga) et 100 aux États-Unis. »

En tout, 19 opérations portant sur 269 autobus de transport urbain ont été appuyées dans le cadre du programme de garanties-caution de bonne fin de la SEE. Jusqu'ici, la compagnie a su s'acquitter de toutes ses obligations contractuelles, si bien que les garanties n'ont jamais été mises en jeu. De fait, les garanties de bonne fin actuellement en vigueur sont passées de 19,4 millions de dollars (y compris celles applicables à des contrats supplémentaires) à 4,2 millions de dollars. Toutes ces garanties viendront à expiration lorsque les contrats seront achevés, plus tard cette année.

Qu'en est-il donc des perspectives pour Ontario Bus Industries Inc.? Pour Donald Sheardown, avec un carnet de commandes déjà bien garni pour plus d'un an, « L'avenir ne nous a jamais tant souri qu'aujourd'hui ».

Liste complète des lignes de crédit et des protocoles

La SEE offre trois mécanismes de financement à l'exportation qu'elle peut utiliser avec des banques ou des établissements financiers à l'étranger, dont les modalités sont fixées au préalable. Chacun d'entre eux permet aux acheteurs étrangers de se procurer des biens et des services canadiens à crédit et, dans chaque cas, la SEE paie directement l'exportateur canadien au nom de l'emprunteur, pour autant que les modalités du contrat d'exportation aient été respectées.

- Une ligne de crédit est une forme simplifiée de financement à l'exportation par laquelle la SEE prête de l'argent à une banque ou à un établissement financier à l'étranger, qui rétrocède les fonds nécessaires aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. Les opérations peuvent être conclues rapidement, du fait que la SEE et l'emprunteur étranger ont convenu d'avance des taux d'intérêt, des modalités de remboursement et des autres détails.
- Un protocole de crédit acheteur est une entente conclue entre la SEE et un établissement financier à l'étranger, par laquelle

Protection accrue pour tous les programmes d'assurance-crédit

Dans la plupart des opérations à l'exportation, surtout dans le cas des ventes de produits fortement tributaires des prix mondiaux, les exportateurs sont obligés de «ronger» le plus possible leur marge de profit pour demeurer compétitifs. «Pas question donc de gonfler le prix contractuel pour se protéger contre les intérêts moratoires, par exemple,» déclare M. Ron Doyle, directeur général de la divison de l'Assurance à court terme à la SEE.

La SEE a cependant résolu le problème, grâce à une modification apportée récemment à ses programmes d'assurance-crédit.

Comme le savent les compagnies qui, l'année dernière, ont reçu de la SEE 4 millions de dollars en règlements de sinistres, la Société honore toujours ses engagements. Ces compagnies savent aussi qu'elles doivent se soumettre à un délai de carence, l'expérience ayant démontré que bien des cas se règlent pendant ce délai.

Le délai de carence lui-même peut parfois être une source de problèmes. «L'exportateur s'attend à un règlement à une date précise, poursuit M. Doyle, et chaque jour de retard lui coûte des intérêts.» Autrement dit, ces frais sont à sa charge jusqu'à ce qu'il soit indemnisé ou que le différend soit tranché.

Disparue, la zone grise

Depuis toujours, les exportateurs ont su se protéger en incorporant ces «frais financiers» dans leur contrat d'exportation. L'inconvénient, c'est que que le prix contractuel se trouve alors artificiellement gonflé pour parer aux éventualités. Si tout se passe bien, par contre, l'exportateur aura augmenté inutilement le prix demandé à l'acheteur. Dans un climat de vive concurrence mondiale, chacun s'efforce de rogner autant que possible sur son prix contractuel.

«Nous ne voulions pas modifier nos modalités de règlement des sinistres, poursuit Ron Doyle, ni le délai de carence, mais nous avons estimé pouvoir éliminer une zone grise dans la protection que nous offrons à l'exportateur. Nous pourrons désormais le protéger jusqu'à ce qu'il reçoive son chèque de règlement de la SEE ou jusqu'à ce que son acheteur étranger exécute le paiement tardif.»

Comment faire?

- L'exportateur, plutôt que de gonfler son prix contractuel pour parer à toute éventualité, insère simplement dans le contrat une clause obligeant l'acheteur à verser des intérêts moratoires, c'est-à-dire ceux qui courent depuis l'échéance du paiement jusqu'à ce qu'il ait été réglé.
- Pour ne pas gonfler le prie contractu suffit donc de verser une faible surprime couvre les intérêts moratoires.
- Certains pays ne permettant pas exportateurs d'intégrer ce genre d'obl tion au contrat d'exportation, il est bo s'assurer que toute clause relative aux rêts moratoires est exécutoire dans le de l'acheteur.
- S'il y a obligation contactuelle lég mais que l'acheteur tarde à payer, vous s donc protégé par la SEE.

Cette nouvelle protection relative intérêts moratoires témoigne du souci d SEE d'offrir aux exportateurs les serv dont ils ont besoin pour contrer la con rence internationale. Comme le dit bien M. Doyle, «Lorsque la marge de bé fice est mince et que l'on prévoit dan prix une réserve pour éventualités, il faut généralement pas plus pour ce d'être compétitif. Or, c'est précisémen que nous voulons éviter de la part exportateurs, le plus possible».

Nous incitons les exportateurs à comm niquer avec le bureau régional de la SE plus proche pour en savoir davantage sujet de cette nouvelle protection. numéros de téléphone figurent à la page sous la rubrique «Noms et adresses ut aux exportateurs».

La SEE tire un exportateur d'autobus d'un bien mauvais pas

En novembre 1985, Ontario Bus Industries Inc. n'avait plus qu'un seul problème à régler avant de pouvoir conclure des ventes à l'exportation d'environ 30 millions de dollars : obtenir les garanties requises pour les opérations d'exportation qu'elle envisageait. C'est la SEE qui les lui a offertes. Comme le dit très bien le Président de l'entreprise, M. Donald Sheardown : «sans (l'aide de) la SEE, nous n'aurions fort vraisemblablement pas survécu».

L'enjeu : 30 millions de dollars de contrats

Cet été-là, le constructeur d'autobus voulait, par l'entremise de sa filiale en propriété exclusive de l'État de New York, soumissionner la livraison de 224 autobus de transport urbain destinés à sept municipalités américaines. Après un relâchement général de la demande dans son secteur d'activités, l'entreprise misait beaucoup sur la perspective de pouvoir décrocher des ventes à l'exportation de 30 millions de dollars, particulièrement pour ses 260 employés de Mississauga, en Ontario.

Récemment interviewé par *Actualités de la SEE*, Donald Sheardown lui a confié s'être trouvé «devant un obstacle de taille, car l'année n'avait pas été bonne, ni pour nos affaires, ni pour celles de notre compagnie d'assurances, et nous avions perdu notre cautionnement». Le processus d'adjudication pouvant être long et fort coûteux, chaque acheteur avait exigé une caution de soumission pour décourager les soumissionnaires frivoles. «Chaque soumission devait être accompagnée d'u certaine forme de caution, de préciser Sheardown, si bien qu'ayant perdu nc garant, il nous était devenu impossible soumissionner aux États-Unis.»

Autre problème : Ontario Bus Industi manquait de liquidités. Son fonds de rou ment n'était pas suffisant pour construir livrer un si grand nombre de véhicu Donald Sheardown a donc pressenti tr organismes pour obtenir les fonds néc saires : le ministère fédéral de l'Expans industrielle régionale (MEIR), la Banc fédérale de développement (BFD) et Société de développement de l'Onta (SDO), qui se sont dits disposés à appu Ontario Bus Industries à l'aide de prêts, subventions et de garanties bancaires.

file de faire affaire avec le Canada
avec les États-Unis.

Les secteurs que les exportateurs cana-
ns devraient convoiter au cours des
chaines années sont l'agriculture, les
oduits forestiers, les mines de métaux
cieux ou non ferreux, le pétrole et le gaz
urel, la production et le transport d'élec-
ité et les communications. L'un des
nds secteurs prioritaires du Mexique est
alement celui des transports, qui offre
xcellents débouchés pour les pièces
utomobiles et le secteur ferroviaire.

n SEE et le Mexique

La SEE entretient des rapports étroits
ec le Mexique, depuis plus de vingt ans.
février, M. Robert Richardson, prési-
nt de la SEE, s'est rendu au Mexique
ur y rencontrer M. Gustavo Petricioli,
nistre des Finances et du Crédit public.
l'est également entretenu avec plusieurs
nds banquiers et industriels mexicains.

Le plus ancien partenaire financier de la
E au Mexique est la Nacional Finan-
ra, la banque mexicaine de développe-
nt, avec laquelle des liens ont été soudés
1966. La ligne de crédit de 20 millions
dollars américains conclue entre la SEE
a Nacional Financiera est la plus impor-
te de la SEE dans ce pays.

L'autre organisme d'État avec lequel la
E possède une ligne de crédit est la
nco Nacional de Comercio Exterior;
ligne de crédit qui s'élève à 15 millions
dollars américains.

Des lignes de crédit de 10 millions et de
millions de dollars américains ont
alement été conclues, respectivement,
ec Petroleos Mexicanos (PEMEX) et la
mision Federal de Electricidad (CFE),
ux services publics mexicains, le premier
argé de mise en valeur des ressources
rolières et le second, de la production
lectricité.

Les lignes de crédit sectorielles, dont
les conclues avec PEMEX et la CFE,
nt particulièrement utiles au Mexique.
mprunteur étant également l'utilisateur
al des biens et services canadiens, tous
intéressés connaissent à fond les aspects
hniques et financiers de l'industrie, ce
i accélère les négociations et les approba-
ns, même plus que dans le cas des lignes
crédit générales.

La SEE a aussi accordé des lignes de
dit de 10 millions de dollars américains
inq banques commerciales : Multibanco
mermex, Banco Mexicano Somex,
nco Internacional, Banco Nacional de
xico et Banca Serfin. À l'instar des
nes de crédit sectorielles, ces dernières se
tent particulièrement bien aux opéra-
ns d'exportation de petite ou de moyenne
vergure. Dans le cas d'opérations trop
portantes pour lesquelles on ne peut recourir à une ligne de crédit, la SEE consent des prêts individuels ou d'autres formes de financement adaptées aux besoins de chaque opération.

Ces neuf mécanismes de crédit, plus que ce que la SEE a jamais offert pour un seul pays, ainsi que l'éventail des emprunteurs auxquels ils sont destinés donnent aux exportateurs canadiens accès à de nombreuses industries mexicaines. Jusqu'à tout dernièrement, les opérations appuyées par la SEE intéressaient surtout les mines, les pâtes et papiers, les transports et la production d'électricité.

C'est en 1986 que la ligne de crédit conclue entre PEMEX et la SEE a été activée pour la première fois, lors de la vente de matériel de production pétrolière



Le secteur automobile : un des pivots de la stratégie de diversification des exportations mexicaines.

par la Société McEvoy-Willis, d'Edmonton. Ce fut une réelle percée, car cette vente ouvrait au Canada un marché de 300 millions de dollars par année. Auparavant, les acheteurs mexicains s'adressaient tout naturellement aux américains pour équiper leur industrie du pétrole et du gaz naturel. PEMEX se réjouit de pouvoir recourir à cette ligne de crédit conclue avec la SEE pour financer de nouveaux achats d'entreprises canadiennes.

En dépit de ses difficultés, le Mexique continue d'avoir des besoins auxquels peut répondre l'entreprise canadienne. La SEE reste d'ailleurs disposée à appuyer toute nouvelle exportation destinée à ce marché. Nous pensons avoir un rôle important à jouer grâce à nos services de financement et d'assurances à l'exportation. Pour de plus amples renseignements au sujet des moyens que nous vous offrons pour mieux accéder à ce marché, veuillez communiquer avec :

Le service du Mexique et de l'Amérique centrale
Groupe du Financement à l'exportation
Bill James
Directeur
Téléphone : (613) 598-2815
ou
Laurent Lampron
Agent principal, Financement à l'exportation
Téléphone : (613) 598-2842

La division commerciale de l'ambassade du Canada à Mexico a publié des rapports sur divers secteurs industriels au Mexique, dont l'agriculture, le bois d'oeuvre, les pâtes et papiers, le pétrole et la production d'électricité, que l'on peut se procurer du ministère des Affaires extérieures. Pour de plus amples renseignements :

M. H. Graham Weber
Sous-directeur
Division de l'expansion du commerce dans les Antilles et l'Amérique latine
Teléphone : (613) 995-0460
ou composez le 1-800-267-8376, votre ligne Info-Export.

Sinistres réglés au cours du premier trimestre

Au cours du premier trimestre de 1987, la SEE a réglé 90 sinistres d'une valeur de 5 495 906 $, comparativement à 24 sinistres d'une valeur de 1 404 239 $ pour la même période en 1986.

Des 90 sinistres réglés, 53 découlaient d'une carence de l'acheteur étranger, 19 d'une insolvabilité et 18 de problèmes de transfert (impossibilité de rapatrier les fonds constituant le paiement de l'acheteur). Le bien-fondé d'une assurance pour les exportations à destination des États-Unis se justifie d'autant plus que la SEE a reçu 66 demandes de règlement concernant ce marché. Les 24 autres se répartissent comme suit : une pour une opération en Amérique du Sud, 19 pour des opérations avec les Antilles et l'Amérique centrale, trois pour des opérations avec l'Europe et une autre, pour une opération avec l'Afrique.

Les sinistres réglés visaient les produits et services suivants : cordage de pêche, poisson de conserve, présentoirs d'acrylique, accessoires pour micro-ondes, périphériques d'ordinateur, aiguilles à tricoter pour machines, horloges sur fond décoratif, vêtements de motocyclette, livres, pierres tombales en granit, appareils de conditionnement physique, récepteurs pour satellites, vêtements pour dames, accessoires décoratifs, chaînes de boulangerie automatisées, niveleuses, pommes de terre de semence, machinerie pour les industries textiles, bois de construction, sacs à main en cuir, aliments pour le bétail laitier, pédalos, gélatine, lits en laiton, produits pour animaux domestiques, bandes magnétoscopiques, pulvérisateur agricole, fruits frais et panneaux.

Le Mexique : excellent débouché, malgré ses problèmes économiques

Si vous lisez les pages financières, vous savez que le Mexique connaît de nombreuses difficultés économiques. Les experts de la SEE sont non seulement au fait de la situation; ils savent aussi exactement quels sont les problèmes du Mexique et comment ce pays entend les résoudre.

Que pense donc la SEE du Mexique comme débouché pour les biens et services canadiens? La Société y a institué neuf lignes de crédit, accessibles par le biais de deux établissements financiers du gouvernement mexicain, de cinq grandes banques commerciales et de deux des principaux services publics du pays. Ces seules lignes de crédit prouvent à quel point la SEE est disposée à appuyer jusqu'à 110 millions de dollars américains d'exportations canadiennes au Mexique.

Pour vous aider à élaborer et à mettre en oeuvre votre stratégie d'exportation, *Actualités de la SEE* a rassemblé pour vous quelques éléments d'information au sujet du Mexique et du rôle de la SEE sur ce marché.

La reconstruction

Le milieu des années 70 a été prospère pour le Mexique, surtout grâce à la découverte d'importants gisements de pétrole. La conjoncture mondiale a également fait de l'industrie pétrolière un marché vendeur. Le prix élevé du pétrole lui a valu de nombreuses recettes d'exportation qui, conjuguées à des emprunts massifs à l'étranger, lui ont permis de financer la mise en valeur de son secteur pétrolier et gazier. Ce bouillonnement économique a stimulé l'investissement dans les projets d'infrastructure, pour favoriser l'expansion industrielle.

En 1982, les retombées de la crise internationale de l'endettement ont fortement ébranlé les fondements de l'économie mexicaine. Le Mexique s'est vite remis sur pied, voire de façon admirable, au cours des deux années suivantes. Mais un tremblement de terre catastrophique et l'effondrement du prix du prétrole ont déclenché une crise bien pire, au début de 1985. La chute du prix du pétrole a entraîné celle des recettes d'exportation. Privé d'une partie de ses recettes, le Mexique s'est trouvé moins en mesure d'honorer sa dette extérieure de plus de 100 milliards de dollars américains. Sur le plan intérieur, ce fut la dépréciation rapide du peso, accompagnée d'une poussée inflationniste et de la montée des taux d'intérêt.

Aujourd'hui, le Mexique s'emploie donc à rebâtir son économie, tout comme il a dû se relever de ses ruines après le séisme s précédent de 1985.

Le gouvernement du Président Mig de la Madrid Hurtado se lance résolum dans la voie du renouveau économique effet, le Mexique vient de négocier un p d'aide financière de 6 milliards de dol américains avec ses 500 banques crén cières, une réserve de 1,7 milliard de dol américains liée au prix du pétrole et emprunts de 6 milliards de dollars am cains de la Banque mondiale et du Fo monétaire international (FMI). La SE quant à elle, a récemment conclu un acc de rééchelonnement bilatéral de 60 m lions de dollars américains avec le Mexiq pour continuer à favoriser de nouve exportations canadiennes vers ce pays.

Sur le plan intérieur, le Mexique a ré à diversifier ses exportations, jusqu principalement pétrolières. Pour la prem fois depuis 1979, les exportations n pétrolières, qui ont atteint 9,5 milliards dollars américains, l'ont emporté sur exportations de brut, qui se sont chiffrée 6,3 milliards de dollars américains. Il s'a là d'un revirement marqué, le pétrole ay jusqu'ici constitué environ 70 p. 100 de recettes à l'exportation. De plus, afin freiner son déficit public, le gouverne mexicain a décidé de réduire le nombre sociétés d'État et de ne se concentrer sur les secteurs les plus prometteurs.

Le Mexique est à un tournant. Pour pays, c'est le moment d'opérer de profo changements économiques, qui pourron traduire par de réelles ouvertures pour entreprises canadiennes désireuses d'y porter des biens et des services.

Profil des échanges

La balance commerciale entre nos de pays penche actuellement en faveur Mexique. En 1986, les exportations de nées au Mexique se sont chiffrées à 40 millions de dollars, contre 1,18 milliard dollars pour les importations. Manifes ment, il convient de resserrer les liens co merciaux entre nos deux pays, surtout si, part et d'autre, on se rend compte du gra potentiel qui s'offre au nord et au sud notre voisin commun, les États-Unis. pays est le principal partenaire commerc du Mexique, puisque 60 p. 100 exportations mexicaines y sont destinées que les importations du Mexique provi nent à 65 p. 100 des États-Unis.

Pour accroître leur part du marché me cain, les entreprises canadiennes devron montrer plus dynamiques et prouver a acheteurs mexicains qu'elles savent conc rencer leurs fournisseurs américains ha tuels sur le plan des prix, de la qualité, délais de livraison, du service après-ve et du financement. Les acheteurs mexica doivent pouvoir se dire qu'il est tout au

L'avez-vous reçue?



Plusieurs d'entre vous ont peut-être déjà reçu la nouvelle brochure du groupe du Financement à l'exportation de la SEE. Cette brochure explique comment la SEE peut vous aider à vendre des biens d'équipement et des services à l'étranger en offrant à l'acheteur un financement d'une durée maximum de cinq ans. Un des principaux avantages de ce genre de financement pour l'exportateur est que la SEE le paie directement au nom de l'acheteur, pour autant qu'il se soit acquitté de ses obligations contractuelles envers lui.

Comme il s'agit d'un programme de financement à moyen terme, cette brochure intéressera tous ceux qui vendent ou louent des produits manufacturés, qui vendent des services de gestion, d'ingénierie, de commercialisation ou autres, ou qui cèdent leurs droits relativement à un brevet, une marque de commerce ou un droit d'auteur.

Si cette brochure ne vous est pas parvenue et si vous pensez que les services de financement à moyen terme de la SEE permettraient à un client éventuel à l'étranger d'acheter vos exportations, il suffit de nous écrire pour en recevoir un exemplaire gratuit.

« Brochure Financement à l'exportation à moyen terme »
Service des Communications et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Nouvelles mesures de l'OCDE pour contrer le financement de faveur

Normalement, la conclusion d'une vente à l'exportation dépend de la concurrence qui se joue sur quatre fronts : les prix, la qualité, les délais de livraison et le service après-vente. Or, depuis quelques années, le financement de faveur, donc consenti à un taux inférieur à celui du marché, commence à peser de plus en plus dans la balance. Les contrats ne sont plus simplement accordés d'après leur valeur intrinsèque; on tient également compte de l'avantage financier que le prêteur est disposé à concéder à l'acheteur étranger.

Cette réalité explique l'institution, par les membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de l'accord du Consensus, sorte d'entente officieuse qui formule des lignes directrices pour les prêts accordés par des organismes de crédit à l'exportation comme la SEE, de telle sorte que tous les exportateurs des États qui en sont membres soient sur un pied d'égalité face à la concurrence internationale. Du fait même que ces organismes publics de crédits à l'exportation préfèrent prêter à intérêt fixe et à long terme, ce sont eux, plutôt que les banques commerciales, qui sont les plus susceptibles de recourir au financement de faveur. L'existence d'un droit de regard sur ces organismes semblait donc, au départ, une excellente façon de limiter ce genre de financement.

Les mesures dissuasives ne suffisent plus

Au Canada, il existe deux possibilités de recours au financement de faveur pour les opérations à l'exportation. D'une part, on peut conjuguer les fonds de la SEE au financement consenti par le gouvernement fédéral à des taux inférieurs à ceux du marché. Qu'on l'appelle « crédit mixte » ou financement en vertu de l'article 31 (l'article de la Loi sur l'expansion des exportations qui traite de ce genre de financement), ce mécanisme permet de contrer la concurrence étrangère dans le cas de ventes jugées dans l'intérêt national. D'autre part, on peut fusionner les prêts de la SEE avec les crédits d'aide officielle au développement du Canada, consentis par l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Si le Canada s'est toujours opposé au financement de faveur pour les opérations commerciales, c'est parce qu'il fait intervenir d'importantes subventions, fausse les règles de la concurrence et engage des fonds dont on a grand besoin ailleurs. Malgré cela, notre pays a déjà dû faire appel à ce type de financement sur certains marchés, pour ne pas se laisser devancer par la concurrence.

Il y a quelques années, appuyé en cela par le Canada, le Consensus a tenté d'enrayer la pratique du financement de faveur en exigeant un élément-don minimum. Suivant ce principe, un pays qui voulait offrir du financement de faveur à un client quelconque devait consentir au moins 25 p. 100 du prêt sous forme de subventions à l'acheteur. L'objectif était, bien entendu, que les prêteurs trouvent le financement concessionnel trop onéreux.

L'établissement de ce seuil minimum de 25 p. 100 pour l'élément-don n'a pas eu l'effet escompté, certains membres de l'OCDE s'étant montrés par trop disposés à l'absorber eux-mêmes pour décrocher des contrats. En mars dernier, le Consensus a donc décidé de prendre les devants. À compter de juillet, l'élément-don minimum pour toute vente destinée à un pays pauvre sera porté à 50 p. 100 de la valeur contractuelle, et à 30 p. 100 dans le cas des ventes destinées à d'autres pays, cette dernière limite devant être portée à 35 p. 100 le 1er juillet 1988. On espère que ce relèvement du minimum mettra un frein au financement de faveur.

Vers une plus grande égalité

L'un des mécanismes-clés du Consensus est l'établissement d'un éventail de taux d'intérêt minimums pour les prêts à l'exportation visant trois catégories de pays : les pays relativement riches de la Catégorie I, les pays intermédiaires de la Catégorie II et les pays relativement pauvres de la Catégorie III. À noter que les taux d'intérêt minimums et les modalités de remboursement sont plus favorables pour la Catégorie III.

Cependant, depuis que les taux d'intérêt ont amorcé leur chute, il y a quelques années, les taux du Consensus pour les ventes réalisées avec des pays relativement riches ont été plus élevés que ceux pratiqués sur le marché, même si le barème en était réévalué semestriellement. Pour les pays mieux nantis, les taux supérieurs du Consensus rendent bien entendu le financement public à l'exportation moins attrayant, vu la disponibilité de taux plus avantageux sur le marché.

Le barème du Consensus a alors été remanié pour mieux refléter la réalité du marché, de telle sorte que le taux d'intérêt minimum dépende de la devise du prêt. On peut recourir à ces « taux d'intérêt de référence des prêts commerciaux » pour autant qu'ils soient inférieurs aux taux courants du Consensus. L'entrée en vigueur de ce nouveau barème se fera graduellement d'ici le mois de juillet 1988, c'est-à-dire jusqu'à ce que l'on ait supprimé les taux du Consensus pour les pays de la Catégorie I.

Les taux de référence sont révisés le 15 de chaque mois, compte tenu de la conjoncture. Les agents du groupe du Financement à l'exportation de la SEE à Ottawa se feront un plaisir de vous renseigner sur les taux en vigueur. (Vous trouverez leur numéro de téléphone sous la rubrique « Noms et adresses utiles aux exportateurs », à la page 14.)

Il est un autre problème auquel s'est attaqué le Consensus. Jusqu'ici, les pays à monnaie forte, comme le yen japonais, le franc suisse ou le deutsche mark, jouissent d'un surcroît de compétitivité à bon compte par rapport aux autres membres de l'OCDE. Cela fausse également les règles de la concurrence puisque ceux qui prêtent en monnaie forte sont en mesure d'offrir des subventions plus importantes aux emprunteurs que ceux qui prêtent en monnaie faible. Pour rétablir la situation, à partir du 1er juillet, le calcul de l'élément-don dépendra du taux de référence pour chaque devise.

Avantages pour les exportateurs

La plupart des exportateurs connaissent mal les rouages du Consensus, même si celui-ci influe, d'une manière ou d'une autre, sur la conduite de leurs affaires.

Les modifications apportées récemment au Consensus présentent trois grands avantages à l'exportateur : premièrement, il peut continuer à incorporer le financement de la SEE dans les contrats avec les pays relativement riches, parce que les règles du Consensus n'écartent plus le Canada du marché. Deuxièmement, le redressement des inégalités fondées sur les devises met la SEE et ses concurrents sur le même pied. Autrement dit, nous pouvons appuyer vos ventes à l'exportation destinées aux pays de catégorie II et III. Enfin, la proposition faite par l'exportateur à un acheteur étranger est plus susceptible d'être jugée d'après le prix, la qualité, les délais de livraison et le service après-vente.

Pour en savoir plus long au sujet des possibilités qu'offre la SEE à vos acheteurs étrangers en matière de financement à moyen et à long terme, il suffit de téléphoner à l'un de nos bureaux régionaux ou de district, dont les numéros de téléphone vous sont donnés à la page 14.

océan à l'autre. Près de la moitié de ces fournisseurs étaient des PME.

Hausse de la qualité du service

L'une des grandes priorités de la Société est de toujours améliorer la nature et la prestation de ses services aux exportateurs. Dans cette optique, la SEE a poursuivi ses consultations avec divers groupes intéressés par les exportations, a participé à une étude exhaustive des modalités de crédit pour les ventes canadiennes à l'exportation et a ouvert de nouveaux bureaux de district.

Les entretiens que la SEE a eus avec la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurance ont débouché sur une entente de principe aux termes de laquelle les courtiers privés de tout le pays participeront à la prestation des services d'assurance de la SEE. La SEE poursuivra le dialogue avec l'Association canadienne des banquiers afin de cerner d'autres possibilités de collaboration accrue.

Par ailleurs, le groupe de l'Assurance à l'exportation, de concert avec Statistique Canada, a effectué un sondage auprès des exportateurs sur les modalités de crédit qu'ils offrent généralement à leurs acheteurs étrangers. Cette étude aura des conséquences importantes pour la SEE et les exportateurs car, en sachant exactement comment s'y prennent les différents secteurs pour vendre leurs biens et services à l'étranger, la SEE sera mieux en mesure de répondre à leurs besoins d'assurances à l'exportation.

Enfin, la Société s'est efforcée de rendre ses services encore plus accessibles aux exportateurs en ouvrant de nouveaux bureaux de district à Winnipeg, London et Ottawa. Aujourd'hui, la SEE possède neuf bureaux au Canada.

Perspectives d'avenir

Pour ce qui est de 1987, le Président du Conseil, M. Edward Daughney et le Président, M. Robert Richardson, estiment que «les perspectives offertes aux exportateurs canadiens devraient être plus favorables qu'au cours des dernières années. Les marchés traditionnels tels que l'Europe de l'Ouest et les États-Unis offriront de plus grands débouchés aux exportateurs, et la demande sera plus forte en Asie et dans la région du Pacifique.»

«La SEE entend consolider les initiatives qu'elle a prises en 1986, améliorer encore ses services et les offrir à un plus grand nombre d'exportateurs en 1987. Elle se montrera également proactive, afin de fournir de meilleurs services à une clientèle plus nombreuse», de conclure MM. Daughney et Richardson.



Ont assisté à la réunion d'information, en commençant par la gauche : M^me^ L. Verchei M. C. Diamond, M^lle^ J.M. Romanchuk, M. J.A. Armstrong, M. V.P. Paul, M. J.W. Chomiak, M^me^ M.J. Sabia, tous membres du Conseil; M. V.E. Daughney, pré du Conseil; l'honorable Pat Carney, ministre du Commerce extérieur; M. J.O. Caron, membre du Conseil; M. R.L. Richardson, président et chef de la direction; M. R.A. Kilpatrick, sous-ministre adjoint, secteur de l'Expansion du commerce extérie M^me^ Effie Triantafilopoulos, conseillère spéciale du ministre; et M. J. Coleman, sous-ministre adjoint, secteur des Finances et du Commerce extérieur.

La SEE reçoit la ministre du Commerce extérieur

À peine une semaine après avoir été officiellement nommée responsable de la Société pour l'expansion des exportations, l'honorable Pat Carney, ministre du Commerce extérieur du Canada, est venue rencontrer nos nouveaux administrateurs et les membres de la haute direction. Cette rencontre, qui témoigne de son grand intérêt pour la SEE, s'est déroulée à l'occasion de la réunion de notre Conseil d'administration, vers la fin du mois de février. M^me^ Carney en a profité pour leur exposer les attentes du gouvernement fédéral quant au rôle et à l'apport de la SEE, et pour s'entretenir longuement avec eux de différentes questions d'actualité touchant le commerce extérieur.

La ministre estime que la SEE joue un rôle capital, l'appui qu'elle offre étant non seulement unique, mais aussi indispensable aux exportateurs canadiens. Selon elle, ce ne sont pas les débouchés qui manquent pour les exportations canadiennes, bien que la concurrence internationale soit particulièrement vive. Le succès appartient donc aux exportateurs disposés à miser temps, argent et efforts dans le cadre d'une stratégie globale. L'apport de la SEE tant que rouage essentiel de la politi d'expansion des exportations du gouver ment fédéral consiste dès lors à offrir exportateurs des services de financemer d'assurance, de même que des conseil d'autres mécanismes leur permettant contrer la concurrence sur les marc internationaux.

M^me^ Carney a invité la SEE à se m trer proactive en sensiblisant davantage exportateurs à ses services, à faire pre d'ingéniosité pour répondre à leurs beso et à conserver son autonomie financièr

Enfin, la ministre du Commerce e rieur a dit espérer que de plus en p d'exportateurs sauront se prévaloir services de la SEE qui, essentiellement

- éliminent les risques inhérents à l'exp tation ;
- permettent aux entreprises canadien de soutenir la concurrence internatio grâce à des mécanismes de financem compétitifs ;
- offrent aux exportateurs des cons qu'ils ne peuvent trouver nulle part aille

Rapport annuel 1986 de la SEE



L. Richardson *M. V. Edward Daughney*
ent et Chef de *Président du Conseil*
ction

rçu général

1986, la SEE a émis un nombre cord de polices d'assurance aux rtateurs canadiens, dont un grand re se sont prévalus des deux caté- s d'assurance-risque commercial axées marché américain. D'autre part, les ndes de financement à l'exportation té légèrement inférieures aux attentes modestes des planificateurs de la SEE. la fin de l'année, toutefois, la clientèle Société s'était accrue de 20 p. 100, et lume des services d'assurance et de cement avait augmenté de 7 p. 100. ormément à son objectif global d'auto- cement, la SEE a enregistré un profit loitation net de 1,9 million de dollars. es résultats s'expliquent, notamment, accroissement des risques et une con- nce plus vive, deux réalités du com- e international actuel. On a constaté diminution des demandes de finance- à l'exportation en 1986, en raison des ultés qu'éprouvent les exportateurs diens à obtenir des contrats sur un hé extrêmement concurrentiel. Par re, le nombre des demandes de sous- ion a augmenté par suite du lancement la promotion de plusieurs nouveaux rammes d'assurance par la SEE, et e meilleure performance des exporta- canadiennes dans plusieurs secteurs, mment celui des produits forestiers.

ans leur premier message conjoint en qualité, respectivement, de Président onseil et de Président de la SEE, MM. ard Daughney et Robert Richardson valoir que la situation générale des rtations canadiennes traduit une cer- torpeur de l'économie mondiale. La e de la demande aux États-Unis ainsi la piètre performance économique de lupart des pays industrialisés et en loppement ont obligé les exportateurs doubler de dynamisme sur un marché devenu plus étroit. De plus, un grand nombre de pays en développement ont dû, à cause de leur niveau d'endettement, réduire leurs importations en provenance des pays industrialisés.

Selon MM. Daughney et Richardson, «Pour des organismes comme la SEE, le nouveau profil de la demande se traduit par une baisse des besoins en crédits à l'exportation.» Cette constatation est renforcée par l'importance commerciale accrue des marchés dans les pays industrialisés. En effet, les acheteurs de ces pays ont accès à une grande variété d'options de crédits qu'ils peuvent substituer aux sources officielles de financement à l'exportation qu'offrent des organismes comme la SEE. De plus, la baisse de la demande en assurances à l'exportation s'explique par le fait que certains exportateurs pensent qu'il est moins risqué de faire affaire sur les marchés industrialisés.

Faits saillants de la performance de la Société

En 1986, malgré ces difficultés, la SEE a appuyé 1 369 entreprises dans tous les secteurs et partout au Canada.

Le groupe du Financement à l'exportation a appuyé 59 opérations au cours de l'année, soit 605 millions de dollars en financement et en garanties. Du côté du groupe de l'Assurance à l'exportation, 1 840 polices étaient en vigueur à la fin de l'année, et le volume d'assurances et de garanties connexes fournies se chiffrait à 2,7 milliards de dollars. Ensemble, les 3,3 milliards de dollars de financement et d'assurances fournis par la SEE aux exportateurs canadiens représentent une hausse de 7 p. 100 par rapport à 1986. (Voir le tableau ci-joint pour plus de détails.)

Pour mieux faire ressortir les retombées des exportations sur le plan de l'emploi dans les différentes régions du pays, MM. Daughney et Richardson ont signalé que 115 000 années-personnes avaient été créées ou maintenues grâce à l'appui fourni par la SEE aux exportateurs.

La Société a non seulement appuyé un plus grand nombre d'entreprises l'année dernière, mais il y a également eu un accroissement du nombre de PME ayant fait appel à ses services. À la fin de l'année, cette proportion avait atteint 81 p. 100.

Les entreprises d'exportation appuyées directement par la SEE ne sont cependant pas les seules à profiter de son appui. Un grand nombre de fournisseurs qui reçoivent des contrats de sous-traitance des exportateurs bénéficient indirectement des services de la SEE. En 1986, ce genre de retombées a apporté 831 millions de dollars de nouveaux contrats à 1 004 entreprises, d'un

Faits saillants *(en milliers de dollars)*

Opérations aménagées	1986	1985
Financement et garanties	604 905 $	758 371 $
Assurances et garanties	2 715 788 $	2 353 156 $
Total	3 320 693 $	3 111 527 $

Résultats financiers	1986	1985
Revenu total	676 851 $	685 512 $
Revenu net	1 889 $	4 511 $
Capital-actions	697 000 $	697 000 $
Bénéfices non répartis	175 946 $	199 057 $
Total de l'actif	7 176 139 $	7 296 138 $

Volume des opérations	1986		1985	
	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre
Financement à l'exportation				
Demandes de renseignements reçues	38 997 282 $	1 214	29 905 744 $	968
Propositions reçues	14 428 665 $	488	14 659 782 $	524
Propositions étudiées	14 088 041 $	463	10 498 700 $	456
Opérations de financement aménagées	541 740 $	59	701 671 $	92
Valeur des exportations aménagées	729 276 $	59	901 794 $	92
Propositions à l'étude en fin d'exercice	18 053 603 $	489	18 003 461 $	464
Assurance à l'exportation				
Demandes de renseignements reçues	13 181 736 $	1 789	9 471 771 $	2 740
Propositions reçues	10 510 776 $	2 333	8 580 777 $	1 916
Propositions étudiées	11 429 646 $	2 406	5 927 453 $	1 708
Opérations d'assurance aménagées	2 715 788 $	1 525	2 353 156 $	1 173
Valeur des exportations aménagées	2 570 323 $	1 440	2 149 951 $	1 110
Propositions à l'étude en fin d'exercice	6 134 180 $	566	7 053 050 $	639

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

La SEE dépose son plan directeur pour 1987-1991

• Quelle est la situation des manufacturiers canadiens face à la concurrence, compte tenu des coûts unitaires de la main-d'oeuvre et de la productivité? Jusqu'à quel point les modifications apportées à ce chapitre depuis 1963 ont-elles permis au Canada d'accroître sa part du marché des exportations?
• Quelles sont les prévisions de la SEE quant aux possibilités offertes aux exportateurs canadiens sur les marchés internationaux? Quels sont les meilleurs créneaux à court et à moyen terme?
• Quels sont les défis que doit relever la SEE? Quelles stratégies entend-t-elle utiliser pour aider les entreprises canadiennes à tirer parti des débouchés qui s'offrent à elles, partout dans le monde?

Ce ne sont là que quelques-uns des sujets abordés dans le Plan de la Société pour 1987-1991, qui vient d'être déposé à la Chambre des communes. Pour la SEE, ce document est un outil essentiel de planification à court et à moyen terme. Au lecteur, le Plan de la Société donne une vue détaillée de la SEE.

Le Plan examine les facteurs nationaux et internationaux susceptibles d'influer sur le cours des activités de la Société, compte tenu de son mandat, de ses obligations et ses pouvoirs législatifs. De plus, il énonce les stratégies et les objectifs financiers de la SEE et explique comment les indicateurs de performance permettront de mesurer ces objectifs. Le document renferme également un plan financier, qui résume les projections pour les dépenses en immobilisations et les budgets de fonctionnement à partir de l'année budgétaire 1987. Enfin, elles seules, les annexes donnent une vue globale des services et de la clientèle de la SEE, ainsi que les hypothèses ayant servi à l'établissement du plan financier de la Société jusqu'en 1991.

Pour recevoir un exemplaire gratuit du Plan de la Société pour 1987-1991, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Plan de la Société
Service des Communications et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Financement spécial pour les ventes destinées au secteur du pétrole et du gaz naturel en Inde

L'affaissement généralisé des marchés intérieurs et international du pétrole et du gaz naturel a non seulement été désastreux pour les sociétés d'exploration, mais il a aussi porté gravement atteinte à la capacité de stimulation commerciale des entreprises canadiennes qui se spécialisent dans l'équipement et les services d'exploitation du pétrole et du gaz naturel. Cependant, grâce à la SEE et à l'Agence canadienne de développement international (ACDI), il existe au moins un débouché qui ne manquera pas d'intéresser les exportateurs. En effet, les deux organismes ont conjugué leurs efforts pour fournir un financement avantageux, jusqu'à hauteur de 198 millions de dollars canadiens, pour les ventes canadiennes destinées au secteur du pétrole et du gaz naturel de l'Inde.

Le mécanisme de financement qui vient d'être institué pour l'industrie indienne du pétrole et du gaz naturel comprend jusqu'à 123 millions de dollars provenant de la SEE, et un maximum de 75 millions de l'ACDI au titre de son programme d'aide au développement. Le gouvernement de l'Inde a lancé un important programme d'investissement axé sur l'expansion de son industrie pétrolière et gazière. Comme le Canada est bien équipé pour fournir du matériel et des services dans le cadre de ce programme, la SEE, l'ACDI et le gouvernement de l'Inde viennent de conclure un mécanisme de financement spécial, qui remplace un ancien protocole de financement.

Ce nouveau mécanisme permettra aux entreprises canadiennes de mieux concurrencer les fournisseurs internationaux des sociétés d'État et des organismes indiens qui s'emploient à mettre en valeur les secteurs de l'exploration, de la production et de la distribution du gaz et du pétrole en Inde.

Nous invitons donc les entreprises canadiennes qui auraient déjà cerné des possibilités de ventes à de tels acheteurs indiens à communiquer immédiatement avec la SEE. Ensemble, nous pourrons structurer les transactions pour tirer le meilleur parti possible de ce nouveau mécanisme de financement. Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ce mécanisme de financement de l'industrie du pétrole et du gaz naturel, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Le directeur
Service de l'Asie du Sud
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
tél: (613) 598-2802

CTUALITÉS DE LA SEE

ur l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers.

avril/mai 1987

Société pour l'expansion des exportations **Rapport annuel 1986**



Faits saillants de 1986

En 1986, année qui a été marquée par un accroissement du volume des affaires et de la clientèle, et par un fléchissement général des demandes de financement à l'exportation, l'appui financier accordé par la SEE aux exportations canadiennes est passé à 3,3 milliards de dollars. Tous les détails concernant les opérations de la SEE en 1986 se retrouvent dans son Rapport annuel, qu'elle a déposé à la Chambre des communes en avril.

(suite en page 3)

Dans ce numéro

La SEE dépose son plan directeur pour 1987-1991 2

Financement spécial pour les ventes destinées au secteur du pétrole et du gaz naturel en Inde 2

La SEE reçoit la ministre du commerce extérieur 4

Changements au Consensus 5

Le Mexique : notre autre partenaire commercial nord-américain 6

Protection accrue pour tous les programmes d'assurance-crédit 8

La SEE tire un exportateur d'autobus d'un bien mauvais pas 8

Liste complète des lignes de crédit 9

CAI
TI86
E21

EDC TODAY

Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

June/July 1987

India. The name conjures images of crowded markets, meandering rivers, Bengal tigers, oriental palaces, incense and spice. An exotic and adventurous picture. But India is also home to a huge and rapidly growing market, a booming infrastructure and a sophisticated business community.



In this issue

Join the winner's circle	2
What trade councils can do for you	5
EDC supports agriculture exports	6
Exporting to Israel? EDC lines of credit can help	8
Alberta firm gets call in China	9
EDC surveys *how* you sell abroad	10

311280
UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Postes Post Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Combustion Engineering lands $42 M deal with EDC help

Combustion Engineering Canada Inc. of Ottawa, Ontario won the contract to supply a 300-megawatt boiler plant, related equipment, services and spare parts to the Electricity Generating Authority of Thailand. The boiler plant will be installed in Unit 9 of the huge Mae Moh power plant, 600 km north of Bangkok.

Critical to the sale was a $42.1 million EDC loan to the Thai buyer. This EDC financing package, which included a Cabinet-approved loan of $14.9 million at concessional terms, compared favo with the financing proposals from and Japan.

Combustion Engineering is a leader in boiler plant technology. over the past few years, the compa won contracts to supply Units 5 to project. Those deals too were su with EDC financing. The export expected to generate about 1,400 years of employment in Canada, a involve scores of companies as sup

Present at the $42.1 million loan signing were, seated from left: Combustion Engi Mr. P.E. Rutherford, Treasurer and Assistant Secretary, and Mr. T.E. McGowan, F Squadron Leader Kamthon Sindhvananda, General Manager of the Electricity Ge Authority of Thailand; His Excellency Manaspas Xuto, Thai Ambassador to Can from EDC, Mr. M.D.J. Bakker, Senior Vice-President of Export Financing, and Modin, Vice-President of Export Financing. Standing, from left, were: Mr. W.J. Bre Assistant Manager of the South Asia Department, and Ms. T. Lawko, Senio Financing Officer.



Enter the winner's circle: the 1987 Canada Export Awards

If you're an exporter and you have increased your level of business abroad, successfully introduced new products in an existing export market, or penetrated new markets in 1986, then why not enter this year's Canada Export Awards program?

Since the Department of External Affairs in Ottawa created the Canada Export Awards program in 1983, hundreds of Canadian companies have entered, and fifty-three have received the prestigious Canada Export Award. Of this number, forty-five have used EDC export insurance and export financing to help them increase their presence in world markets. That means EDC has backed 85 percent of all previous winners.

Consult the advertisement on this page for general eligibility criteria and application information. And remember, deadline for submissions to this year's program is June 30.

Are you an export winner?

If so, apply now for a 1987 Canada Export Award.

Has your company entered new export markets? Are exports contributing to your corporate growth and to employment in your community? The Honourable Pat Carney, Minister for International Trade, looks forward to recognizing your success at the prestigious Canada Export Awards ceremony this October. Complete and mail the coupon below to obtain your Canada Export Award application or call this toll free number:

1-800-267-8488.

Deadline for returning applications is June 30, 1987.



Please complete the following or attach your business card.

Mail to
Canada Export Aw
Info Export (BTCE
Department of Ext
125 Sussex Drive
Ontario K1A 0G2

Name
Title
Company
Address
City Province
Postal Code Telephone

External Affairs Canada Affaires extérieures Canada

Pat Carney, Minister for International Trade

Pat Carney, Ministre du Commerce extérieur

Ca

dia prepares for the 21st century

een an Asian centre of trade and nerce for centuries, and it now remendous opportunities for Cana- porters. The sheer size of the poten- arket alone is astounding. India's National Product (GNP) is fourth developing nations, and in the top e world. With a population of over illion and consistently strong eco- growth, India is a world market ery difficult to ignore.

lity through turbulent times

many years, India's economic priori- ve been carefully mapped out in a f five year plans. Objectives for the 990 planning period are industrial nization, increased employment and d poverty. To reach those goals, plans a major restructuring of its ial policy: by encouraging a much number of private sector companies for government contracts, competi- ill increase, and drive down costs; capital markets will be opened up; port restrictions will be liberalized in certain cases. As well, keeping the country's external debt at a manageable level will remain a key commitment. The growth target for the country's Gross Domestic Product (GDP) in this, India's seventh five year plan, is 5 percent — 7 percent for industry and 4 percent for agriculture.

Launching India into the 21st century has been a priority of the Rajiv Gandhi government. As a land with centuries' worth of tradition behind it, the process has naturally met with some resistance. Gandhi has had to cope with increasingly complicated domestic and foreign issues while trying to bring about the rapid modernization of his country.

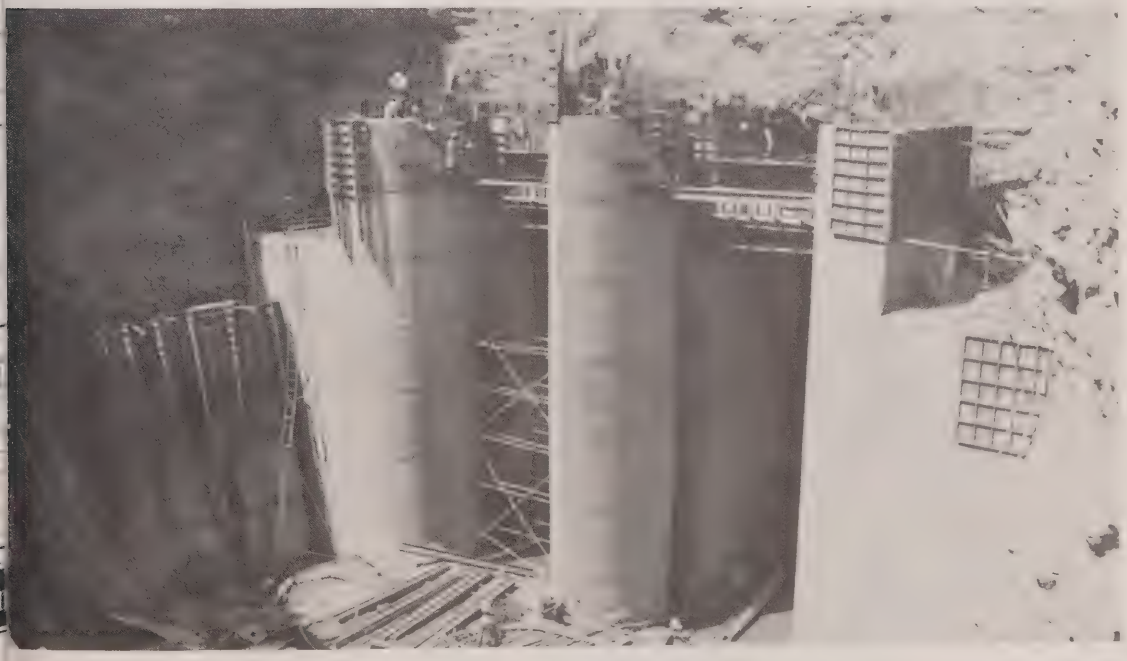
Internationally, India is both a major world player and a regional power. Strong historical links with the Commonwealth, political links with the non-aligned movement, trade links with the Soviet Union and the West, and geographic links with China, the Middle East and South East Asia put India in an influential and sensitive geopolitical situation. And because of India's leadership in the developing world, attention is sharply focussed on the success of Indian development projects and economic management techniques. That means that as an exporter, it pays to perform well in India.

The trading environment; best bets

Over half of the country's foreign trade is with the US, the USSR and the European Economic Community (EEC). India's major exports — textiles and leathers, pearls and precious stones, and tea — are traded for the cash that enables them to import mineral fuels and lubricants, machinery, fertilizers, steel and edible oils. But there is tremendous variety in India, and opportunities for Canadian exporters exist across the board.

Although the level of India's imports slowed last year, this does not mean that foreign companies are being frozen out. The drop in oil prices and soft commodity prices — particularly for sugar — put the squeeze on India's balance of payments

amera hydro-electric project in the north-western state of Himachal Pradesh is an outstanding example of Canadian nies working in India. Spearheaded by the Montreal engineering firm SNC, the project is being financed by EDC and CIDA, ve jointly put in place $645 million for the supply of goods and services from Canada. As with all projects of this nature, the CIDA-supported sale has, and continues to involve hundreds of Canadian suppliers and sub-vendors from across the country. d here is the intake structure for the dam's diversion tunnel. Beyond building a huge gravity arch dam and powerhouse, the Chamera has helped build Canada's business reputation in India, and put Canada in a strong position to expand in the Indian market.



and forced a cutback in imports. But the government remains committed to developing its infrastructure, and it is here that Canadian companies have excellent opportunities.

The list of sectors where Canada has the expertise to help India meet its needs is a long one. Oil & gas equipment and services, telecommunications equipment and services, electronic products and components, mining and excavation machinery, computers and peripherals, medical instruments and health care equipment, and agricultural products — these are areas identified as particularly attractive for export to India. It's by no means an exhaustive list, but rather an indication that Canada and India have many areas of mutual interest.

How to go about it

The best opportunities exist for companies prepared to invest directly in India. This means that licences, technology transfer and joint ventures are the preferred way of dealing. India has even established special free-trade zones in which export-based companies can operate in a favourable tax and financial climate. Foreign investment is usually limited to 40 per cent of total equity, but higher levels may be permitted for priority industries when the technology is sophisticated and not available in India or in other special cases. Nevertheless, a growing consumer-oriented middle class — numbering in excess of 80 million people — is creating pressure for further market-liberalization measures.

While powerful family groups have traditionally dominated the private sector, a new and dynamic breed of entrepreneur is beginning to take advantage of Gandhi's liberalization policies. In most cases, the government continues to coordinate many of the big-ticket infrastructure projects, particularly in the power, telecommunications and transportation sectors. But the private sector is beginning to take responsibility for the development of opportunities in other industry sectors.

In dealing with both the public and private sectors, in planning direct investment, or in promoting a straightforward export sale, an Indian business agent can give your firm a real advantage. Personal contacts and knowledge of the business system are particularly important to success in India. The Canadian High Commission in New Delhi can assist your firm in selecting an agent who's best-suited to your company's needs.

India is relying increasingly on countertrade as a trading technique. Those Canadian companies prepared to consider this option may even have a competitive edge when selling into India. The Department of External Affairs can assist you in understanding the many different types of countertrade agreements, and how they might be applied to your marketing and sales plans.

India offers a huge and developing market for Canadian exporters. It is not an easy market to crack, but what market is these days? Successful exporters to India speak of the solid commitment, the up-front expense it sometimes takes to develop a sale, and the long incubation periods for some transactions. And they repeat the emphasis India places on technology transfer agreements. But they also characterize India as a "high return" market; once you're in, the rewards can be tremendous.

Strong recent Canadian performan increasing stable of business-facil agreements (see the accompanying a and a solid match between Indian and Canadian expertise make the en ment for Canada/India trade bette ever.

EDC views India as a major mar Canadian exports. We have tailorec programs specifically to the charact of this market, and we continue to e ways to better meet the needs of Ca exporters, or those companies think investing directly in India.

Why not get involved? Conta Manager of the South Asia Depart EDC. See the "Contact list for exp at the centre of this issue.

Canada and India; we mean business

Canada has a history of strong political and commercial relations with India. On the business front, a number of programmes and agreements were recently announced which will make access to India's markets easier for Canadian companies.

• EDC oil and gas protocol

The Government of India, EDC and the Canadian International Development Agency (CIDA) renewed a $198 million credit facility in February designed to provide low-cost funds for public-sector buyers in India's oil and gas sector. The credit facility is available to finance the purchase of Canadian goods and services used in the exploration, production and distribution of India's oil and gas resources. Indian companies with access to this financing include the Oil and Natural Gas Commission, Oil India, the Gas Authority of India Ltd. and Indian Oil Corporation.

• Memorandum of Industrial Cooperation

In February, External Affairs Minister Joe Clark signed a Memorandum of Industrial Cooperation with the Indian Minister of Industries, J. Vengel Rao. It's designed to facilitate the flow of business between the two countries, with particular emphasis on technology transfer, joint ventures and better positioning in each other's markets. Canada and India are currently identifying areas in which cooperation would be mutually advantageous.

• The 7th Industrial Engineering Trade Fair

The bi-annual Industrial Engineering Trade Fair sponsored by the Confederation of Engineering Industries (India) is t est trade fair of its kind in India. Sele partner country for the latest fair February, Canada was also the foreign exhibitor; more than 50 Ca consulting engineering firms and m turers were represented. In fa Memorandum of Industrial Co-op discussed above, as well as three sector Canada-India agreement signed at the fair.

• Agreement for the Avoida Double Taxation and the Prever Fiscal Evasion with respect to T Income between Canada and Inc

It's a long name for a tax treaty b India and Canada designed to av taxation of a single transaction governments. The January 1987 ment, modelled on the OECD Taxation Convention, clarifies and the tax implications of doing bus India for Canadian firms.

• Canada/India working group co-operation

For exporters serving the coal inc Coal Working Group has been est to identify possible areas in the co where cooperation can mutually Canada and India, and to facili implementation of such project lishing the Group is viewed as positive step in Canada/India coo

For more information on any programmes, contact Valerie Smi India trade desk at External Aff 613-996-5945), or John Balint, of the South Asia Department EDC (613-598-2802).

et the lay of the land with trade councils

rd a phone number or two to your list f trade contacts, or build a file on t trade councils. It could be well n your while, not only for digging up ble market information, but in gene- export sales leads too.

ade councils are organizations de- d to promote trade between countries, nal blocs of countries, or a combina- f both. Although by no means new, e really begun to flourish in Canada g this decade. It's a trend that ates how the business of exporting ecome increasingly widespread by ning increasingly specialized; more nore companies are exporting, but e relying on — or want to rely on — ndustry or market conduits that k the same language", and can cut on leg work.

lt kinds of services do they ide?

n an ongoing basis, they serve a ble information function. Through seminars, conferences, regular newsletters, and responses to direct inquiries, trade councils provide the information that can help companies to develop and expand their business activity in a specific region overseas.

- They identify specific business opportunities abroad, and pass them along to members.
- From exporters, knowing the key financial and commercial players, and being aware of the way business is carried out in a specific country is a real advantage. Trade councils can help.
- As a unified body, they represent the views and concerns of Canadian exporters to the Canadian government.
- And they organize trade missions to the foreign countries.

The Canadian Chamber of Commerce appreciates the benefits that trade councils can provide to companies taking their first steps towards exporting, or to seasoned exporters looking to crack new markets. The Chamber has established an International Division, which, with its staff of 18, is the largest private-sector trade promotion body in Canada. The Division has seven business councils under its wing:

- Pacific Basin Economic Council
- ASEAN-Canada Business Council

(ASEAN stands for the Association of Southeast Asian Nations)

- Canada-Arab Business Council
- Canada-Korea Business Council
- Canada-India Business Council
- Canadian-East European Trade Council
- Canada-Taiwan Business Association

Assisting Canadian businesses through these trade councils is an integral part of the Chamber's overall export promotion activities. For more information about any of these organizations, just write:

International Division
The Canadian Chamber of Commerce
55 Metcalfe Street
Suite 1160
Ottawa, Ontario
K1P 6N4
Tel.: (613) 238-4000

n-site service pays off for CCTC members

"We are a trade council, but with a difference" said John Cheh, Execu- irector of the Canada-China Trade cil in a recent interview with *EDC* . "It is in fact a business office with a oth here in Toronto, and in Beijing, . There isn't another trade council has that type of full-time presence in her country."

e services of the CCTC, as Cheh calls in with the logistical and administra- for example, booking hotels and firming flight arrangements in China, of which should not be taken for d, as the experienced China hand ll you. "But of course," says Cheh, nain job lies in providing a full range ject development and support ser- such as making appointments for lian companies, monitoring projects, ling current information, organizing ns and seminars... the works."

The benefits of this "hands-on" approach are not lost on the member-companies hoping to establish commercial or export relations in China. The cultural differences between Canadian and Chinese businessmen are easier to bridge with the help of the local CCTC offices in Toronto and Beijing. John Cheh illustrates this point by citing the "patience/perseverance factor" which refers to the long-term commitment needed to crack the China market. In that sort of environment, says Cheh, "local office representation is that much more important to maintain contacts."

And that's something the Council does well: "We have very good working relations with the Chinese government ministries, their trading corporations and a number of end-users like factories" says Cheh. "We make a lot of business calls to see them, and a number of them are coming to us to ask us about sourcing from Canada."

There are currently about 120 members on the Canada-China Trade Council's roster: "Big, medium and small companies. Manufacturers, exporters, financial institutions, legal and accounting firms — we're broadly represented" says Cheh. If you'd like to contact the CCTC, just write:

Canada-China Trade Council
133 Richmond Street West
Suite 310
Toronto, Ontario
M5H 2L3
Tel: (416)364-8321
Telex: 06-217598
or
Canada-China Trade Council
Suite 27E, Citic Building
19 Jianguomenwai Street
Beijing, China
Tel: 5002255 ext. 2765, 2766
Telex: 22929 CCTC CN



CANADA-CHINA TRADE COUNCIL

EDC-supported agriculture sales growing

In the fall of 1985, and early in 1986, EDC introduced two special insurance programs to help Canada's ailing agricultural exporting sector. "There's no denying that the two programs respond to specific needs of the industry, or else we wouldn't be so busy" says Grady Kittleson, Manager of EDC's Agricultural Insurance Services department. In fact, $130 million in export business has been supported by EDC's bulk agriculture services since the beginning of 1986; and their popularity is growing. "But I'd be lying if I said they solve *all* the industry's problems" continues Kittleson. "No two insurance programs can hope to keep up with the massive subsidy programs of the international competition."

The agriculture industry has gone through some extremely harsh times over the past five years. With certain commodity prices languishing at Great Depression levels (accounting for inflation), with world grain stockpiles estimated at a staggering two-and-one-half years of total world trade, and given stagnant demand, even the word 'crisis' seems a little weak. Against that sort of backdrop, you don't need to be an economist to figure out that competition among exporters has been fierce.

Programs were needed

With increased competition came changes in the way international agriculture business is conducted. One of the changes was the introduction of credit terms for export sales. "Previously, virtually all private sector commodity sales were concluded on a cash basis" says Kittleson. "But then some countries began supporting sales on short-term, or up to 360-day credit." From there, it wasn't too long before many were offering up to three years' credit to certain countries experiencing foreign exchange and balance of payments difficulties. So EDC became involved.

EDC involvement was needed for two key reasons: to reduce risk, and to keep Canada competitive. Says Kittleson on the first point: "Selling on credit entails risk; the risk that you won't get paid. And removing risk to Canadian exporters is what EDC's credits insurance programs are all about. So we realized that a program had to be developed to protect our agriculture exporters."

The second point — staying competitive — is equally important. "After all," notes Kittleson, "if you're asking for cash on the barrelhead, and your competitor says 'pay me later', there's a pretty good chance you won't get the sale." That's what EDC's bulk agriculture program, as a whole, is designed to do: to help exporters to compete safely abroad.

Insurance for short-term sales

In October 1985, EDC unveiled the Short-term Bulk Agriculture Credits Insurance program, for sales concluded by irrevocable letter of credit (ILC) with terms of 360 days or less. It provides 100 percent coverage against non-payment due to political risks (including war, rebellion, cancellation of import or export permits) and 95 percent coverage for non-payment due to commercial risks (like default or insolvency by the buyer or his bank). The program has a number of features designed specifically with agriculture sales in mind:

- Unlike a Global policy, the exporter can choose the markets and transactions that he wants covered by EDC.
- EDC pre-approves export markets and foreign banks, to clear the way for business done under irrevocable letter of credit (ILC), or sales to a sovereign (government) buyer.
- In fact, we've pre-set as much of the approval process as possible, in recognition of the requirement for almost immediate decisions.
- We've also fine-tuned our insurance and bank guarantee programs as they relate to the bid bond and performance bond requirements of agriculture exporters.
- And because the business is concluded on such secure terms, the premiums are low.

Bank guarantees on medium-term sales

But short-term credit, whether insured by EDC or not, simply wasn't enough in those markets where economic conditions drove the competition to offer longer terms. So on January 1, 1986, EDC made Medium-term Agriculture Credits Insurance and Guarantee protection available to Canadian exporters. It's designed for situations where medium-term credit is needed either to maintain a present market, or to penetrate a new market where competitors are offering similar terms.

The medium-term insurance component offers the same kind of protection as its short-term counterpart:

- A claims cheque for 100 percent of a contract not paid due to political risks, or for 95 percent on commercial risks.
- The program is designed for se sovereign buyers, or buyers purcha irrevocable letter of credit throu EDC-approved bank. It's this more than any other, that allows E make quick telephone approvals t win exporters agriculture sales.

The workhorse of the Mediu program, though, is the bank gu option. The sums involved in agri sales can run to the millions, a exporters can offer payment terms of that size without financial supp fact, the exporter's bank is often ur to provide credit as well; at lea without a guarantee from EDC.

- Here, the exporter's bank extend to a sovereign buyer or the foreign EDC-approved bank. With the fi taken care of, they're now able to Canadian agriculture products for
- Because we're satisfied with the worthiness of the borrower, EDC p the exporter's bank with a 100 guarantee that the borrowing ins will repay the loan.
- If the loan isn't repaid, we pay porter's bank.
- In this way, banks are willing to a Canadian exporter's sale to a buyer, because their loan is protect

EDC developed its two agr programs in response to the nee important and large group of C exporters. In a changing export e ment, they needed the affordable tion that would enable them to c effectively abroad. That's what t with the Short-term Bulk Agr Credits Insurance program a Medium-term Bulk Agriculture Insurance and Guarantee program

"But you know", says Kittleson, our agriculture program won't ev in ten years. It's necessary now traditional sales clinchers like price, product quality and reliable — all areas where Canadian pr and exporters excel — have beer by export subsidies. We'll be here as we're needed. But if EDC gets the books on the two agriculture that will mean that the inter market is back to where it should ing for cash."

If you've got any question abou agriculture services, call our near (check page 12 for the numbers) Grady Kittleson a call at (613) 59

Working with the industry to improve our services

EDC's two bulk agriculture programs are unique among EDC's le of insurance and guarantee services, ply because they're specific to a single istry. So naturally EDC relied heavily he insights and advice of industry asso- ions, agriculture-related government cials, and most important, exporters in nulating them.

"But we knew the dialogue wasn't going e a one shot deal" Ron Doyle, General nager, Short-term Insurance Division ntly told *EDC Today.* "Realistically, couldn't hope to account for all the icacies of agriculture exporting with first policy." Nor, he suggests, could C expect industry experts to pass along ıy details that, to them, were more like ınd nature than a conscious step in the ort process. "So from the outset, we en't been afraid to modify the pro- ns." According to Doyle; "it's a decision has really paid off in terms of service to exporters."

dification increases cover for policyholders

On the short-term policy front, two ortant steps have been taken to increase level of protection to exporters. First the introduction of pre-shipment er, which insures the exporter against due to specific commercial or political ıts that prevent him from shipping his ds. Coverage begins as soon as the ort contract is signed, instead of taking ct upon the shipment of goods, as was viously the case.

"Agriculture suppliers have traditionally n willing to assume buyer-related com- cial risks for reasons that are particular he agriculture industry" Ron Doyle lains. First, the terms of sale (irrevo- le letter of credit) are secure. And ınd, in a business where bad news els at the speed of sound, buyers simply 't find other suppliers if they don't pay ime. But political risks are a different ter. "What's a supplier to do if, say, an ort or import permit is cancelled, or his ort market deteriorates economically ore his goods are shipped?" asks Doyle orically. "He's not only stuck with his ment, he may also have other costs, a binding contract with the shipper, to orb."

Clearly, EDC had to expand insurance erage to include the pre-shipment iod. "And that" Doyle said, "is just at we did, soon after the issue was raised h us by exporters."

Protection for agriculture suppliers was improved in a second way with the introduction of post maturity interest cover. Post maturity interest accrues between the date a payment is due to the exporter and the date that he either receives a late cheque from the buyer, or a claims cheque from EDC.

In the past, the exporter had two choices: absorb these costs himself, or build them into his contract price. Oftentimes neither was satisfactory, especially in the agricultural sector. Explains Doyle: "Building that sort of a hedge into your contract meant that you either increased your price to the buyer, cut into your already low profit margins, or both. It's the type of move that can jeopardize sales, and it's pretty drastic action to take to protect yourself against a contingency." But now, for a small addition to his premium, the exporter can protect against post maturity interest costs.

Interestingly, although the modification was suggested by EDC's most specialized program, increased cover for post maturity interest can now be obtained for all short-term credits insurance programs.

Refinements improve turnaround

In the fiercely competitive world of commodity exports, response time is critical. Forget the fact that contracts often run into the millions; when a deal surfaces, exporters have to move fast to even have a chance at winning it. So if they contact EDC, they need a decision as to whether we can or cannot support the deal quickly. "We always knew that" recalls Doyle, "and to the best of my knowledge, no sale has been lost to Canada because of slow turnaround by EDC."

Indeed, response time is improving constantly, as both EDC and the agriculture exporting community become more familiar with each other. "Grady Kittleson and his people are establishing a strong rapport with the exporters, and a real understanding of their needs" adds Doyle. "I know. On the bulk agriculture medium-term guarantee front, for example, we've adopted a number of the recommendations suggested to Grady by exporters. It's at the point where we're often flexible enough to build a special body to fit our standard chassis."

The global agriculture picture is worse now than it has been in since the 1930's, and Canadian exporters are looking increasingly at EDC to help them keep existing markets, and penetrate new ones. Don't expect EDC to insure a "burning house". But if the deal looks viable, the Agricultural Insurance Services department will explore all options within its mandate to keep Canadian suppliers competitive in international markets.



Israel: where exporting small is profitable

At first glance, Israel, a small country with a population of 4.1 million, may seem to hold only limited potential for Canadian exporters. But these perceptions disappear quickly when you look at the number of transactions and the dollar value of export sales which have been supported by EDC. Since 1980, US $56.7 million worth of financing has been used to back seventy-nine Canadian sales to buyers in this country.

The sheer number of sales to Israel — averaging less than $1 million each — has meant profitable repeat business for several Canadian exporters. Take Toronto-based Varity Corp. (formerly Massey-Ferguson Industries Ltd.), and its associate company Massey Combines Corp., of Brantford, Ontario, which have sold farm and industrial equipment to a wide range of buyers, including kibbutzim. Or Ceeco Machinery Manufacturing Limited, of Concord, Ontario, which supplied twinning machines to the local cable and wire industry. Over the years, sales to Israel have added up to interesting export revenues for both Canadian manufacturers.

EDC lines of credit ideal

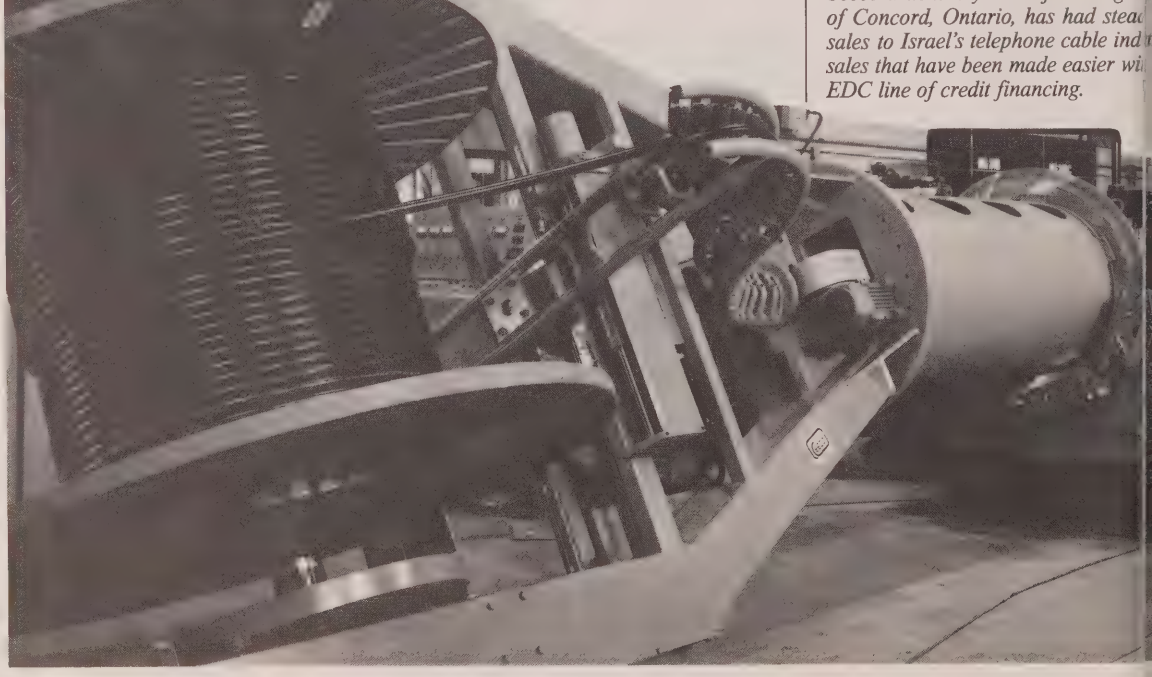
In 1983, EDC renewed three lines of credit with some of the most influential financial institutions in Israel: Bank Hapoalim B.M., Bank Leumi Le-Israel B.M., and United Mizrahi Bank B.M. The amount of Canadian export business that each line could support was increased at that time as well, to US $10 million. That, and the fact that each facility has been topped-up and renewed twice since then, recognizes their frequent use by Israeli buyers. Since 1983 alone, twenty-four export transactions have been financed under these three private sector lines of credit, representing total EDC financing of US $13.8 million.

Mike McLean, General Manager of EDC's Africa and Middle East Division, says that EDC can handle transactions of various sizes in Israel through a host of financing programs. But in recent years, EDC's lines of credit have proven to be particularly well-suited to the Israeli market because of the need to finance a large number of small purchases. Because interest rates and other terms are defined when EDC and the bank sign the line of credit agreement, individual requests for financing can be processed quickly. But lines of credit are not used exclusively to finance small transactions, with Canadian sa large as $5 million having been supp by EDC. And if exporters would p progress payments instead of a lump payment, EDC's lines of credit ca commodate.

During a trip to Israel in April, officers met with representatives fro international trade departments o three banks involved with EDC's p sector lines of credit. Meetings nat focused on the Canadian export bu currently being processed through th of credit, but the improved state Israeli economy was discussed as we

In the wake of hyperinflation reached an annual rate of 445 perc 1984, international balance of pay problems, and a huge budget defi home, Israel's former Prime Mi Shimon Peres introduced an econ stabilization program which contin be applied under the current govern A price and wage freeze, coupled wi lifting of automatic indexation of wa cost-of-living increases, and tighter control through higher domestic i rates brought the annual inflatio down to 19 percent last February. F world oil prices also contributed to I brighter economic picture by cutti country's 1986 oil bill in half.

Ceeco Machinery Manufacturing L of Concord, Ontario, has had stea sales to Israel's telephone cable ind sales that have been made easier wi EDC line of credit financing.



NovAtel gets the call in China

What do some of the world's major automobile manufacturers and the Chongqing Police Department in China have in common? They have all turned to NovAtel Communications Ltd. of Calgary, Alberta, to supply their mobile telephones. "In the mobile telephone arena" says Ashok Panchmatia, Director of International Marketing for the firm, "we are one of the top suppliers not only in North America, but worldwide." Quite an achievement considering the company is less than seven years old.

But there's much more to the company than cellular telephone sets. "NovAtel is in the business of researching, designing, manufacturing and supplying cellular mobile communications systems, products and services" explains Panchmatia. And it's this total telecommunications package which attracted the Chongqing Import Corporation to NovAtel, and resulted in the signing of a US $2 million deal earlier this year.

The county of Chongqing, and the 13 million people who live there, is located in China's Szechuan province. The harsh and inhospitable characteristics of the landscape have historically been viewed as a strategic advantage. Indeed, in 1937 and throughout World War II, the national capital was moved to the city of Chongqing because it was considered easier to defend from invaders. But from the standpoint of trying to build a conventional telephone system — one which operates on wire and cable — this sort of terrain becomes a real disadvantage.

For the Chongqing Import Corporation, acting as official buyer for the Chongqing Radio Telephone Company, the way around the problem was cellular communications, which transmits without wire. For the fixed number of priority subscribers that had to be reached, including the police and fire departments as well as other users often located in remote areas, a cellular system was ideal.

The Chinese buyer had heard about NovAtel by chance, at an International Telecommunications Union show in Singapore. "Our Vice-President of Research and Development had presented a paper on using cellular systems for fixed-subscriber service" recalls Panchmatia. That paper prompted the Chongqing Import Corporation to contact NovAtel, and in near record time — within three weeks — a deal had been signed. Initially, the deal was to be concluded on a cash basis, but the Corporation subsequently decided to take advantage of the $2 billion general financing protocol EDC had established with the Bank of China.

A US $1.74 million export loan was negotiated between the buyer, EDC, the Bank of China and China's Ministry of Foreign Economic Relations and Trade (MOFERT), which oversees import activity in the country. As in most EDC-financed transactions, a 15 percent cash downpayment was made to the Canadian exporter; the loan for 85 percent of the deal enabled the Chinese to purchase the initial phase of the cellular system hardware, which includes:

- Three cell sites, each of which picks up subscribers' calls within a certain territorial radius.
- A satellite mobile centre, which receives the call from the cell sites and switches the call from one subscriber to another on the network, or from the subscriber to someone on the "hard-wired" telephone network.
- A master mobile control centre, the computer which monitors, manages and administers the entire network.
- 500 mobile telephone sets, and 500 stationary telephones.

But the transaction doesn't end with the delivery and installation of the project. Indeed, to confirm its reputation in China, and maintain its record abroad — something that's critical for a company that relies on export sales for roughly 90 percent of total business — NovAtel has to make sure the buyer is satisfied. That means placing a great deal of emphasis on its training program: "Our credibility with the buyer — and with potential future buyers — will be established when the first system is up and running later this year" says Panchmatia. "We have six Chinese technicians here in Calgary who we're putting through a rigorous five-month training program. They've *got* to be able to maintain and operate the system smoothly."

Calgary-based NovAtel has made giant strides internationally since they began operations in 1983. China appears to be just another stop on an export parade that already includes markets as diverse as Bermuda and the U.S., or Puerto Rico and New Zealand. "In doing business overseas," concludes Ashok Panchmatia, "we try to mobilize our entire company to that project: our engineering staff, our finance people, our marketing people all start gearing up for the project. It's a real challenge."

ne for Canada to grasp ential

On the subject of trade with Canada, eli bank officials felt that Canadian exers are keeping too low a profile in a ket where there is real potential, and re their products are clearly welcome. y urged Canadian manufacturers to ease their presence in a market which already proven to be responsive to products.

This is especially true for the technology or. Canadian firms should keep in d that with many professionals and nicians trained in North America, el is a sophisticated market that's fortable with North American equipt and technology. That, combined with a solid core of entrepreneurs who seek the competitive edge through technology, means that Israel often looks to North America to feed its modern and well-industrialized economy.

As a matter of national economic policy, the Israeli government puts a great deal of emphasis on the development of export-related industries, in a effort to correct the country's trade deficit with the rest of the world. This in turn means a demand for industrial equipment and machinery needed to achieve growth targets for industrial exports. McLean says that opportunities for Canadian exporters lie mostly in expanding or upgrading existing plant facilities, as opposed to investing in new projects.

The three Israeli banks with which EDC has lines of credit are eager to do business under these facilities, and seem committed to processing requests for financing on Canadian deals quickly at their end. To find out more on how EDC can help you export to Israel, contact:

M. McLean
General Manager
Africa and Middle East Division
tel.: (613) 598-2821
or
K.M. Hamp
Area Manager
Middle East & East Africa Department
tel.: (613) 598-2707

Knowing *how* you export important to EDC

Successful selling today often means you must offer credit terms that are as attractive as your product. Since EDC is in the business of selling export credit insurance, we joined forces with Statistics Canada to survey some 7,000 Canadian exporters, to find out more about the credit terms they commonly offer their buyers.

According to EDC economist Jim Olts, the survey was designed with two main objectives in mind. "First, we wanted to assess the potential market for EDC export credit insurance," says Olts. And indeed there seems to be room for EDC to grow — more exports for EDC to insure.

The second objective of the survey was, according to Olts, to "give exporters and financial institutions a clear picture of the export credit market in general, so they can compare their own operations with the practices of other exporters." Knowing what buyers expect, and what exporters are generally prepared to give, should give you a better idea of what terms to build into your next bid.

For example, two important considerations in signing an export deal are *how* and *when* you will get paid. Exporters want to offer the most attractive terms possible, but without giving away the store. Buyers usually like to pay later rather than sooner, and preferably without providing security such as irrevocable letters of credit and the like. But the longer you wait to get your cheque, the higher the risk that something will go wrong, and you won't get paid at all. Achieving the right balance between selling prudently and providing terms the buyer wants is the most responsible way to export competitively. Therefore, knowing what credit terms other exporters are offering their buyers in foreign markets will give you an advantage as you negotiate your next export sale.

Chart 2: The Short-term Credit Picture

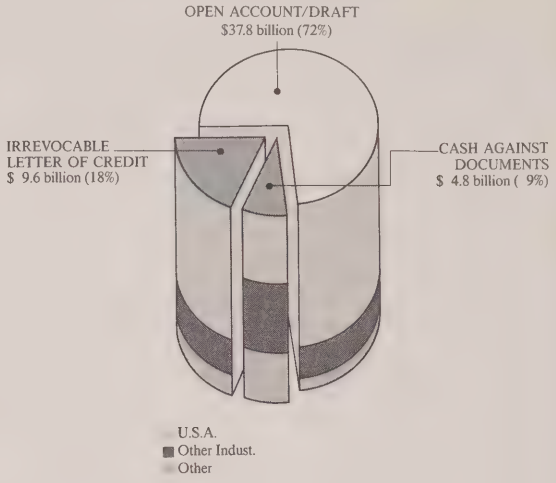
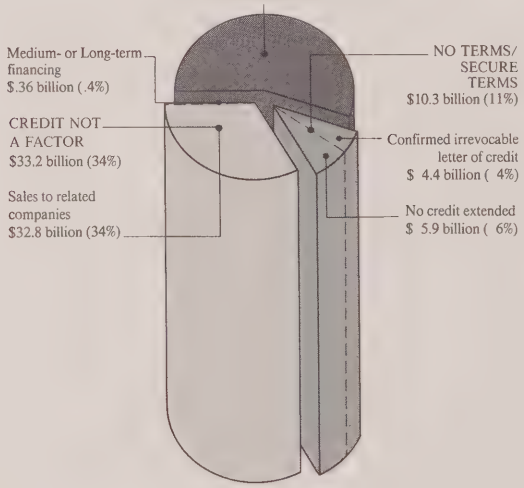


Chart 1: Canada's Export Credit Picture



*Percentages may not add up to 100 due to rounding

The results

The findings of the survey are quite able, since we received a full 2,40 ponses and needed only about 1,0 statistically valid results. Here are the lights:

- Interestingly, roughly one out of three Canadian export dollars come sales to related companies abroad, s subsidiaries or parent companies Chart 1). Commercial risks of payment are understandably limi these types of sales. In fact, only co about political risks — like cancella import permits, or the freezing of f exchange activity so that you sudde unable to get your money out buyer's country — would prompt porter to consider EDC insurance.
- On top of that, Chart 1 also sho about 10 percent of exports are s very secure terms, such as payme order, payment before shipment, c firmed irrevocable letter of credit monly known as a CILC, which is rantee of a letter of credit by a bank familiar with). Because these metho virtually no risk to exporters, there room here for EDC insurance eithe

However, the survey suggests some cases you might improve you petitive position *and* your export s offering terms that are more favour the buyer. About 55 percent of Ca export business is sold on credit, a

market where exporters should consi- EDC insurance as a way to reduce the s of non-payment.

ut all short-term credit is not created al, as Chart 2 tells us. When an export- oes sell on terms, the riskier he consi- the market to be, the more secure the s and method of payment he'll request. iskier markets where terms are neces- , exporters rely more on credit instru- ts like irrevocable letters of credit or against documents (the documents ssary for the buyer to take possession ie goods are released to him only after xporter's been paid) and other similar uments. Almost 60 percent of export ness where terms are extended in risk- narkets are sold this way.

xporters reported that over two-thirds eir sales to un-related companies were luded on open account (net 60 days, nstance) or by a financial draft (a docu- t which instructs an organization to a certain sum on a certain date to the rter; there are several varieties of ts). That makes it seem like exporters are being fairly generous, until you realize that 93 percent of export business concluded this way was to U.S. buyers or those in other industrialized countries, where exporters perceive less risk.

But here's a classic case where perceptions can be deceiving. Virtually every year, since at least 1980, EDC has paid the highest number of its claims on insured sales to the United States. Last year, for instance, 72 percent of EDC's claims paid related to sales to U.S. buyers. It goes to show that the economic health of the country does not translate directly to the financial health of your buyer. In other words, if you're running the risk of not being paid, you need EDC insurance.

- Finally, the survey provided a general breakdown of the terms on which specific industries trade their goods in different geographic regions. For instance, in the paper and related products sector, over 70 percent of exports to the U.S. were sold on credit; that figure rose to almost 90 percent on sales to other rich markets, and fell back to eighty percent in countries with weaker economies. Clearly, there's not much CILC or "safe" business here, which makes it easy to understand why pulp and paper exporters are among EDC's largest insurance clients.
- In the motor vehicle parts & accessories sector, however, only 29 percent of U.S. sales involved credit terms; that's because over 70 percent of business is conducted between related companies. By contrast, virtually all sales made by this sector to buyers in riskier (other) markets were sold on some type of un-secured terms.

If your company would be interested in receiving additional information for your industry sector, just write us at the address below. Please be sure to indicate the sector(s) in which you operate.

Export Credit Survey
c/o Jim Olts
Assistant Chief Economist
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

ine of credit and protocol activity

ou're interested in the **German Democ- atic Republic** market, you'll want to w about the line of credit between C and the Deutsche Aussenhandels- A.G. of Berlin that has been renewed. dn $25 million has been made avail- for quick and convenient credit to R buyers of Canadian goods. Loans r the line of credit can be denominated anadian or US dollars, or Deutsche s, depending upon the preference of buyer/borrower.

he German Democratic Republic 's particular potential for Canadian s in pulp and paper, chemical and llurgical industries, pollution control raw materials conservation products micro-electronics. This EDC line of it can help you take full advantage of export opportunities.

or companies exporting to **Western ope**, reinforcements have arrived; C's supplier credit protocol with Credit nnais has been renewed.

irst opened in November 1984, the $10 on credit facility is designed for the hase of promissory notes issued by pean buyers to Canadian exporters. cally, EDC purchases the buyer's notes from the exporter with cash from the protocol, and takes the responsibility for collecting from the buyer. For its part, Credit Lyonnais guarantees that the notes will be repaid on time.

Credit Lyonnais, of France, is one of the world's largest banks, operating in over 60 countries.

The Cdn $10 million line of credit with **Romania**'s Bank for Foreign Trade has also been renewed. Financing can be made available in US dollars, Swiss francs, Japanese yen or Deutsche marks, whichever currency gives Romanian buyers' the greatest advantage.

As with the original credit facility signed in March 1985, the credit line is to be used for transactions unrelated to the Candu nuclear power project begun in the late 1970's. The buyers will be the various Romanian foreign trade organizations responsible for imports of products within 30 specific industrial sectors. The oil and gas and high technology sectors are seen as areas of particular promise for Canadian exporters. Some restrictions may apply concerning the export of Canadian technology. Nevertheless, Romania offers good export possibilities, and the line of credit makes this market all the more accessible and attractive.

Exporters can foray further into Eastern Europe since the Cdn $25 million line of credit with Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. of Prague has also been renewed. Canada and **Czechoslovakia** have both expressed strong interest in increasing the two-way flow of trade. Last September, a top-level Czech trade delegation visited Canada on a promotion tour, and a reciprocal tour by EDC followed the next month.

Technology in electronics, energy and environmental protection, and the development of Czechoslovakia's natural resources have been identified as especially promising areas. Since the original line of credit was signed in 1979, EDC has financed more than $315 million worth of goods and services through the line of credit or export loans. And the prospects for expanded trade look very good indeed.

INTERESTED? Contact the EDC district or regional office nearest you, or give our head office in Ottawa a call and ask for the Area Manager responsible for the country you're interested in. You'll find the phone numbers on page 12.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, P.O. Box 655, Ottawa, Ontario, K1P 5T

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-

ROBERT RICHARDSON
President &
Chief Executive Officer

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GLENN LAW
Vice-President
Human Resources
& Administration

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

SOUTH AMERICA DIVISION
DENYSE MACKEY
General Manager

SOUTH AMERICA WEST DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

SOUTH AMERICA EAST DEPARTMENT
BRIAN DOBSON
Manager

NORTH & CENTRAL AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

U.S.A. & CARIBBEAN DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

WESTERN EUROPE DEPARTMENT
Vacant
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE MCLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

GLOBAL INSURANCE DEPARTMENT
GERRY BOURBONNAIS
Manager

AGRICULTURAL INSURANCE SERVICES
GRADY KITTLESON
Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

EASTERN REGION
ALAIN PAIEMENT
Manager

WESTERN REGION
KEN DUNN
Manager

FOREIGN INVESTMENT INSURANCE DEPARTMENT
ROBERT RENDALL
Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

QUEBEC, ATLANTIC & WESTERN DEPARTMENT
IAN MILLER
Manager

ONTARIO DEPARTMENT
JAMES CURLEY
Manager

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development
Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business
Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development
Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
General Manager

WALTER HUTCHINGS
District Manager,
Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex: 07-57624
Facsimile: (204) 949-2187

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Manitoba & Saskatchewan

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development
Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

MARVIN HOUGH
Manager, Business
Development Department

VACANT
Assistant Manager,
Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

DIANE COUSINEAU
District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development
Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

PIERRE D'AVIGNON
Manager, Business
Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development
Corporation
451 Talbot Street
Suite 303
London, Ontario
N6A 5C9
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development
Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151 rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9

Téléphone : (613) 598-2500 Câble : EXCREDCORP Télex : 053-4136 Télécopieur : (613) 237-2690

ROBERT RICHARDSON
Président et
Chef de la Direction

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GLENN LAW
Vice-président
Ressources humaines
et Administration

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, premier vice-président BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENYSE MACKEY
Directrice générale

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (OUEST)
DENISE LEONARD
Directrice

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD (EST)
BRIAN DOBSON
Directeur

DIVISION DE L'AMÉRIQUE DU NORD ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES CARAÏBES
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'EUROPE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE ORIENTALE
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'EUROPE OCCIDENTALE
Vacant
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE MCLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, premier vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

SERVICE DES ASSURANCES GLOBALES
GERRY BOURBONNAIS
Directeur

SERVICES D'ASSURANCE AGRICOLE
GRADY KITTLESON
Directeur

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

RÉGION DE L'EST
ALAIN PAIEMENT
Directeur

RÉGION DE L'OUEST
KEN DUNN
Directeur

SERVICE DES ASSURANCES-INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER
ROBERT RENDALL
Directeur

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

SERVICE DU QUÉBEC, DE L'ATLANTIQUE ET DE L'OUEST
IAN MILLER
Directeur

SERVICE DE L'ONTARIO
JAMES CURLEY
Directeur

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bental Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur (403) 294-1133

MURRAY SHAW
Directeur général
WALTER HUTCHINGS
Directeur de district (Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 949-2187
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général
MARVIN HOUGH
Directeur, service de la Promotion commerciale
VACANT
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP
DIANE COUSINEAU
Directrice de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
PIERRE D'AVIGNON
Directeur, service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
451, rue Talbot
Bureau 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, directeur général DAVE FITZPATRICK, directeur

.00 des exportations à destination de
ués jugés risqués s'effectuent de cette

Nous avons également appris que les
ateurs effectuaient plus de deux tiers
urs ventes à des entreprises non
entées à l'aide de crédit ouvert (60
nets, par exemple) ou par le biais de
(documents par lesquels on demande
rganisme de régler à l'exportateur
rtaine somme à une certaine date).
ourrait donc penser que les exporta-
sont plutôt généreux, mais il ne faut
blier que 93 p. 100 des exportations
conclues étaient destinées à des
eurs des États-Unis ou d'autres pays
rialisés, où les exportateurs per-
nt moins de risques.
Mais il s'agit-là d'un exemple typique
apparences sont trompeuses. Presque
ue année, et ce, depuis au moins 1980,
SEE règle le plus grand nombre de ses
es pour des ventes assurées à destina-
des États-Unis. L'an dernier, par exemple, 72 p. 100 des sinistres réglés par la SEE concernaient des ventes effectuées à des acheteurs américains. La santé économique d'un pays n'a donc rien à voir avec la santé financière d'un acheteur. Autrement dit, il vous faut une assurance de la SEE si vous courez le moindre risque de ne pas être payé.

• Enfin, le sondage nous a fourni une ventilation générale des conditions de vente de certaines industries, par régions géographiques. Par exemple, dans le secteur du papier et des produits connexes, plus de 70 p. 100 des exportations destinées aux États-Unis ont été vendues à crédit; ce chiffre a presque atteint 90 p. 100 pour des ventes effectuées vers d'autres pays riches, et baisse à 80 p. 100 dans les pays où l'économie se porte moins bien. Il n'y a donc pas de crédit documentaire irrévocable et confirmé ni d'affaires «sûres», ce qui explique pourquoi ces exportateurs figurent parmi les principaux clients des services d'assurances de la SEE.

• Cependant, en ce qui a trait au secteur des véhicules automobiles et des accessoires, 29 p. 100 seulement des ventes destinées aux États-Unis comportaient des modalités de crédit, du fait que 70 p. 100 des ventes sont conclues entre entreprises apparentées. Par contre, pratiquement toutes les ventes de ce secteur destinées à des acheteurs d'autres marchés, jugés plus risqués, n'étaient pas assorties de garanties.

Pour de plus amples renseignements concernant votre secteur industriel, il suffit d'écrire à l'adresse ci-dessous. Veuillez préciser le secteur dans lequel votre entreprise se spécialise.

Sondage sur les crédits à l'exportation
a/s de Jim Olts
Économiste en chef adjoint
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

otocoles et lignes de crédit

marché de la **République démocratique allemande** vous intéresse, vous ez certainement en savoir davantage ligne de crédit qui vient d'être luite entre la SEE et la Deutsche nhandelsbank A.G., de Berlin.
acheteurs de biens canadiens de la peuvent maintenant se prévaloir ligne de crédit pratique et rapide de illions de dollars canadiens, aux s de laquelle les prêts peuvent être atis en dollars canadiens, en dollars écains ou en deutsche mark, au gré de eur et (ou) l'emprunteur.
République démocratique allemande ssera particulièrement les entreprises aiennes qui oeuvrent dans les secteurs tes et papiers, de l'industrie chimique étallurgique, de la lutte contre la lion, de la conservation des matières ères et de la microélectronique. Cette de crédit de la SEE leur permettra de au maximum parti de leur capacité ortation.

s entreprises qui exportent vers **ope Occidentale** seront contentes endre le renouvellement du proto- e crédit fournisseur entre la SEE et le t Lyonnais.
abli en novembre 1984, ce mécanisme dit de 10 millions de dollars porte sur t des billets à ordre émis par des eurs européens à des exportateurs liens. La SEE achète les billets que rtateur a reçu de l'acheteur grâce à l'argent disponible aux termes du protocole, et se charge elle-même de leur encaissement. De son côté, le Crédit Lyonnais garantit le remboursement ponctuel des billets.

Le Crédit Lyonnais de France, une des plus grandes banques du monde, est représenté dans plus de 60 pays.

La ligne de crédit de 10 millions de dollars canadiens conclue avec la Banque roumaine de commerce extérieur a également été reconduite. L'acheteur roumain peut obtenir le financement dans la devise qui le favorise le plus, c'est-à-dire en dollars américains, en francs suisses, en yen japonais ou en deutsche mark.

À l'instar de la première entente signée en mars 1985, la ligne de crédit appuira les ventes de biens et services canadiens qui ne sont pas destinés au projet de centrale nucléaire Candu, entrepris au début des années 70. Ce sont les maisons de commerce extérieur roumaines chargées d'importer des produits pour 30 secteurs industriels qui pourront s'en prévaloir. Les secteurs du pétrole et du gaz naturel, de même que celui de la technologie de pointe semblent offrir des débouchés fort prometteurs aux exportateurs canadiens. Les exportations de technologie canadienne peuvent faire l'objet de certaines restrictions. Cependant, la **Roumanie** offre de bons débouchés à l'exportation et cette ligne de crédit contribuera pour beaucoup à faire de la Roumanie un marché plus accessible et plus attrayant.

Les exportateurs peuvent s'aventurer encore plus loin en Europe orientale, grâce au renouvellement de la ligne de crédit de 25 millions de dollars canadiens, conclue avec la Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S., de Prague. Le Canada et la **Tchecoslovaquie** s'intéressent vivement à un accroissement de leurs échanges. En septembre dernier, de hauts fonctionnaires tchécoslovaques sont venus au Canada dans le cadre d'une visite de promotion et la SEE a, à son tour, envoyé une délégation en Tchécoslovaquie, le mois suivant.

La technologie électronique, énergétique et environnementale, de même que la mise en valeur des ressources naturelles de la Tchécoslovaquie, sont des secteurs particulièrement prometteurs. Depuis la ratification de la première ligne de crédit en 1979, la SEE a appuyé des biens et services de plus de 315 millions de dollars par l'entremise de cette ligne de crédit ou des prêts à l'exportation. Les perspectives d'expansion des échanges commerciaux semblent donc fort bonnes.

POUR EN SAVOIR DAVANTAGE? Communiquez avec la succursale régionale ou le bureau de district le plus près, ou téléphonez au directeur responsable de la région qui vous intéresse, au siège social de la SEE, à Ottawa. Les numéros de téléphone vous sont donnés à la page 12.

La SEE s'intéresse *à votre façon* d'exporter

De nos jours, le succès d'une vente dépend autant des modalités de crédit que vous offrez que du produit lui-même. Et comme la SEE vend des assurances-crédits à l'exportation, nous avons conjugué nos efforts à ceux de Statistique Canada pour entreprendre un sondage auprès de quelque 7 000 exportateurs canadiens afin de déterminer les modalités de crédit qu'ils ont l'habitude d'offrir à leurs acheteurs.

Selon un économiste de la SEE, M. Jim Olts, le sondage avait deux grands objectifs. « Nous voulions, dans un premier temps, évaluer le marché qui s'offre aux assurances-crédits à l'exportation de la SEE. » Il semblerait en effet que la SEE puisse en vendre davantage – qu'elle puisse assurer davantage d'exportations.

Le deuxième objectif, nous a précisé M. Olts, était de « donner aux exportateurs et aux établissements financiers une idée précise de l'ensemble du marché des crédits à l'exportation, pour qu'ils puissent comparer leurs propres pratiques avec celles d'autres exportateurs. » En sachant quelles sont les attentes des acheteurs et ce que les exportateurs sont normalement prêts à offrir, vous devriez être mieux en mesure de négocier les modalités de votre prochaine offre.

Par exemple, avant de conclure un marché à l'exportation, il importe de savoir *comment* et *quand* vous serez payé. Les exportateurs veulent offrir les modalités les plus attrayantes, mais sans tout donner. Les acheteurs aiment mieux payer le plus tard possible, sans devoir fournir des garanties telles que des lettres de crédit irrévocable ou d'autres garanties semblables. Cependant, plus le paiement tarde, plus les risques augmentent et plus vous risquez de ne pas être payé. Pour être concurrentiel, l'exportateur doit vendre avec prudence, mais aussi offrir des modalités favorables aux acheteurs. Ainsi, si vous savez quelles sont les modalités de crédit offertes par d'autres exportateurs à leurs acheteurs étrangers, vous serez mieux armé pour négocier votre prochaine vente à l'exportation.

Résultats du sondage

Les conclusions du sondage sont fiables puisque nous avons reçu 2 400 réponses alors qu'il n'en fallait que 1 000 pour établir des statistiques valables. Voici les faits saillants :

- Notons tout d'abord que, pour les exportations canadiennes, environ un dollars sur trois provient de ventes effectuées à des entreprises apparentées à l'étranger, telles que des filiales ou des sociétés mères (voir le tableau 1). Évidemment, les risques commerciaux de non-paiement associés à ce genre de ventes sont limités. En fait, seule la crainte de voir certains risques politiques se matérialiser – annulation du permis d'importation ou blocage des changes vous empêchant d'être payé – inciterait un exportateur à envisager sérieusement de contracter une assurance de la SEE.
- Ensuite, le Tableau 1 nous révèle qu'environ 10 pour cent des exportations assorties de garanties, telles que paie au moment de la commande ou à l'expédition, lettres de crédit irrévocable confirmé (à savoir la garantie d'une de crédit fournie par une banque ave quelle vous faites régulièrement aff Puisque ces méthodes ne préser pratiquement aucun risque pour les ex tateurs, une assurance de la SEE justifie normalement pas dans leur cas

Le sondage nous apprend cepen que, dans certains cas, le fait d'offri modalités plus favorables à l'acheteur améliorer votre position concurrentie vos ventes à l'exportation. Environ 55 des exportations canadiennes sont ver à crédit, et c'est précisément dans leu que les exportateurs devraient songer à tracter une assurance de la SEE réduire les risques de non-paiement.

- Cependant, comme nous l'appren Tableau 2, tous les crédits à court term se ressemblent pas. Lorsque l'export décide d'assortir une vente de certa conditions, c'est qu'il estime que le ma présente des risques inhabituels. Il ex alors des conditions et des modalité paiement plus strictes. Dans les ma comportant plus de risques, les exp teurs s'appuient davantage sur des le de crédit irrévocable, exigent le paie comptant contre documents (les d ments requis pour prendre possessio biens ne sont remis à l'acheteur que qu'il a payé l'exportateur) et deman d'autres effets semblables. Env

Tableau 1 : Les crédits à l'exportation au Canada

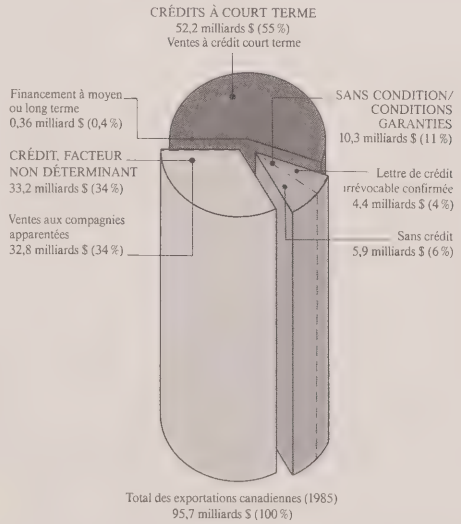
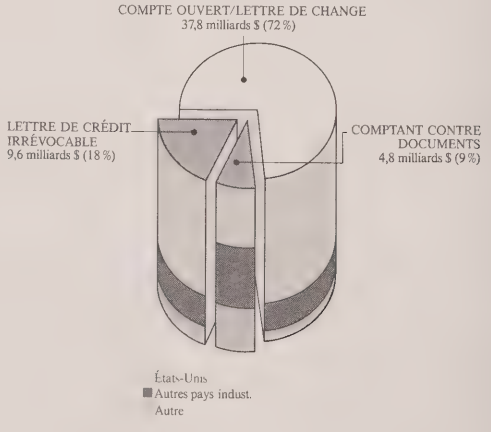


Tableau 2 : Les crédits à court terme



**Les pourcentages ayant été arrondis, le total n'équivaut pas nécessairement à 100*

Chine fait appel à NovAtel

peut-il y avoir de commun entre rtains des plus gros constructeurs nobiles du monde et la station de de Chongqing, en Chine? Tous ont le même fournisseur de radiotélés mobiles: NovAtel Communica- td. de Calgary, en Alberta. «Dans le ne de la radiotéléphonie mobile, ommes l'un des plus gros fournis- non seulement en Amérique du mais aussi à l'échelle mondiale», confié M. Ashok Panchmatia, direc- du Marketing international chez el. C'est tout un exploit, d'autant ue cette entreprise n'existe que depuis ns.

NvAtel ne se spécialise pas que dans stèmes de radiotéléphones cellulaires. faisons aussi de la recherche, nous ons, fabriquons et vendons des tes de radiotéléphones cellulaires, èces de rechange et des services», xplique M. Panchmatia. C'est l'en- de ces produits et services offerts ovAtel qui a attiré la Chongqing t Corporation et l'a amenée à con- un marché de 2 millions de dollars ains, plus tôt cette année.

comté de Chongqing, qui compte illions d'habitants, se trouve dans la vince chinoise de Sichuan. Ses paysages st inhospitaliers ont toujours été con- comme un avantage stratégique. en 1937 et jusqu'à la fin de la Deux- Guerre mondiale, la ville de Chong- st devenue la capitale provisoire de la parce qu'on la jugeait plus facile à re contre les envahisseurs. Par contre, il s'agit d'aménager un réseau télé- que conventionnel – avec des fils et ibles – ce type de relief présente de x problèmes.

ur la Chongqing Import Corporation, teur officiel de la Chongqing Radio hone Company, la seule façon de dre le problème était de recourir à la unication cellulaire, c'est-à-dire à la téléphonie sans fil. Et pour le nombre limité d'abonnés prioritaires qu'il faut absolument joindre, comme les stations de pompiers et de police ou d'autres usagers qui habitent des régions reculées, les radiotéléphones cellulaires constituent le moyen de communication par excellence.

C'est par hasard que l'acheteur chinois avait entendu parler de NovAtel, lors de l'exposition de l'Union internationale des télécommunications, à Singapour. «Notre vice-président de la Recherche et du Développement avait présenté une communication sur l'utilisation des radiotéléphones cellulaires pour un nombre limité d'abonnés», se rappelle M. Panchmatia. Cet exposé a incité la Chongqing Import Corporation à se mettre en rapport avec NovAtel et, en un temps record – trois semaines plus tard –, un marché était conclu. Au début, le marché devait être conclu au comptant, mais la Chongqing Import Corporation a décidé plus tard de se prévaloir du protocole général de financement de deux milliards de dollars que la SEE avait conclu avec la Banque de Chine.

Un prêt à l'exportation de 1,74 million de dollars américains a été négocié entre l'acheteur, la SEE, la Banque de Chine et le ministère du Commerce et des Relations économiques avec l'étranger (MOFERT), qui contrôle les importations en Chine. Comme dans la plupart des opérations financées par la SEE, l'exportateur a reçu un acompte de 15 p. 100. Le prêt de 85 p. 100 de la valeur contractuelle a permis aux Chinois d'acheter l'équipement de base du réseau de radiotéléphones cellulaires, c'est-à-dire:

- trois stations cellulaires, qui capteront les appels des abonnés dans un certain rayon;
- une centrale mobile auxiliaire, qui captera les appels des stations cellulaires et qui les transmettra d'un abonné à l'autre au sein du réseau cellulaire, ou d'un abonné à une personne reliée au réseau conventionnel;
- une centrale mobile principale, c'est-à-dire l'ordinateur qui contrôle et gère l'ensemble du réseau;
- 500 radiotéléphones mobiles et 500 radiotéléphones fixes.

Mais l'opération ne s'arrête pas une fois le réseau livré et installé. En effet, pour bien asseoir sa réputation en Chine et la soutenir à l'étranger, NovAtel fait ce que doit absolument faire toute entreprise qui exporte environ 90 p. cent de sa production: s'assurer de la satisfaction du client. Elle insiste donc beaucoup sur le programme de formation. «Notre crédibilité auprès de nos acheteurs actuels et éventuels ne sera établie que lorsque le premier système sera installé et fonctionnera, plus tard cette année», nous a déclaré M. Panchmatia. «Actuellement, six techniciens chinois sont ici, à Calgary, et suivent un programme de formation rigoureux. Il faut absolument qu'ils soient en mesure d'entretenir et de faire fonctionner le système facilement.»

NovAtel, dont le siège social se trouve à Calgary, a très rapidement gravi les échelons sur la scène internationale depuis le début de ses activités, en 1983. La Chine ne semble être qu'une des nombreuses étapes de l'expansion du marché de NovAtel, qui comprend déjà des marchés aussi diversifiés que les Bermudes, les États-Unis, Porto Rico et la Nouvelle-Zélande. Et M. Panchmatia de conclure: «Quand nous avons un projet à l'étranger, nous essayons d'y mobiliser tous nos effectifs: nos ingénieurs, nos spécialistes des finances, nos experts en marketing, tous s'y mettent. C'est un vrai défi!»

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix: le français ou l'anglais.

---

laël se tourne souvent vers l'Amérique ord pour alimenter son économie ne et bien industrialisée.

ns le cadre de sa politique écono- , le gouvernement d'Israël insiste oup sur le développement des indus- à vocation exportatrice, afin de e son déficit commercial avec les pays. Israël a donc besoin d'équipe- industriel et de machines pour que portations industrielles atteignent objectifs de croissance. M. McLean que les principaux débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens se situent sur les plans de l'expansion et de la modernisation d'usines plutôt que sur celui de l'investissement dans de nouveaux projets.

Les trois banques israéliennes avec lesquelles la SEE a conclu une ligne de crédit sont prêtes à utiliser ces mécanismes et à donner suite rapidement aux demandes de financement pour des opérations canadiennes. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les services qu'offre la SEE pour vous aider à exporter en Israël, veuillez communiquer avec:

M. M. McLean
Directeur général
Division de l'Afrique et
du Moyen-Orient
Tel.: (613) 598-2821
ou
M. K.M. Hamp
Directeur
Service du Moyen-Orient et
de l'Afrique de l'Est
Tel.: (613) 598-2707

L'importance des petites exportations en Israël

À première vue, Israël, petit pays de 4,1 millions d'habitants, ne semble guère offrir de perspectives aux exportateurs canadiens. Rien n'est moins vrai cependant si l'on considère le nombre d'opérations et la valeur des ventes à l'exportation appuyées par la SEE dans ce pays. En effet, depuis 1980, la SEE a appuyé soixante-dix-neuf ventes canadiennes à des acheteurs israéliens, pour un financement global de 56,7 millions de dollars américains.

Le nombre de ventes à destination d'Israël – en moyenne, de moins d'un million de dollars chacune – signifie qu'un certain nombre d'entreprises canadiennes ont exporté plusieurs fois dans ce pays. C'est le cas notamment de Varity Corp. (anciennement Les Industries Massey-Ferguson Ltée) de Toronto et de sa société apparentée Massey Combines Corp., de Brantford, en Ontario, qui ont vendu du matériel agricole et industriel à un grand nombre d'acheteurs, notamment à des kibboutz. C'est également le cas de Ceeco Machinery Manufacturing Limited, de Concord, en Ontario, qui a vendu en Israël des machines à jumeler pour son industrie câblière. Au fil des ans, les exportations en Israël ont rapporté d'importants revenus à ces deux fabricants canadiens.

Lignes de crédit de la SEE : le mécanisme idéal

En 1983, la SEE a renouvelé trois lignes de crédit avec quelques grands établissements financiers d'Israël : la Banque Hapoalim B.M., la Banque Leumi Le-Israel, B.M. et la United Mizrahi Bank B.M. Elle a également porté à 10 millions de dollars américains le montant de chacune de ces lignes de crédit destinées à appuyer des exportations canadiennes. Cette majoration et le fait qu'ils ont été pleinement utilisés et déjà renouvelés deux fois prouvent que ces mécanismes sont fréquemment utilisés par les acheteurs israéliens. Depuis 1983, la SEE a financé non moins de vingt-quatre opérations à l'exportation par le biais de ces trois lignes de crédit conclues avec le secteur privé, pour un total de 13,8 millions de dollars américains.

Selon M. Mike McLean, directeur général de la division de l'Afrique et du Moyen-Orient, grâce à ses nombreux programmes de financement, la SEE peut appuyer des opérations de n'importe quelle taille en Israël. Depuis quelques années, les lignes de crédit de la SEE semblent être particulièrement bien adaptées au marché israélien, à cause de la nécessité de financer un grand nombre de petites opérations. Comme les taux d'intérêt et les autres modalités ont été fixés par la SEE banque à la signature des lignes de c les demandes individuelles de finance peuvent être réglées rapidement. Tout les lignes de crédit ne servent pas à fin que de petites opérations, puisque la S appuyé des ventes canadiennes pou aller jusqu'à 5 millions de dollars outre, les lignes de crédit permetten exportateurs canadiens de recevoi paiements régulièrement, au lieu d'u paiement forfaitaire.

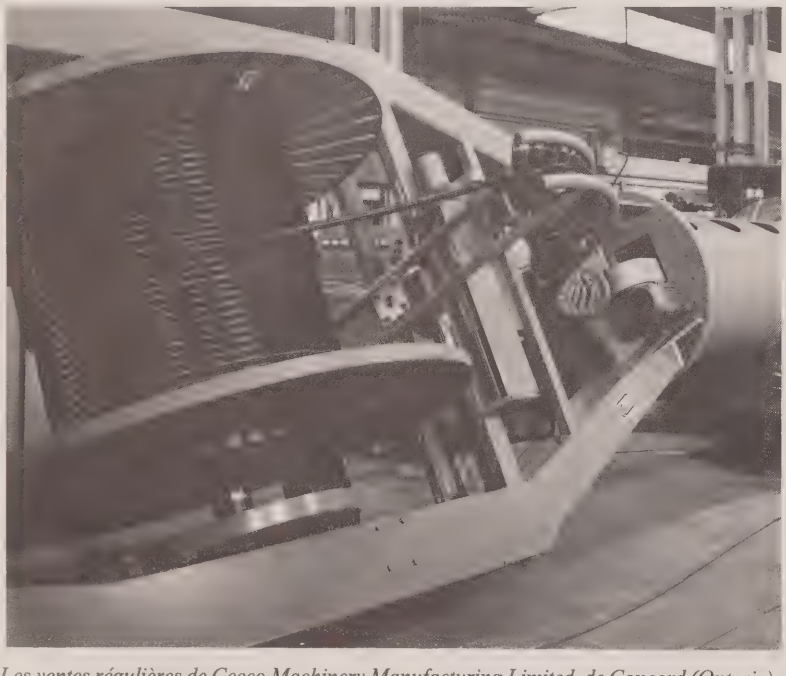
Lors de leur visite en Israël, en dernier, des agents de la SEE ont renc des représentants du service du comm international des trois banques avec quelles la SEE avait conclu une lig crédit. Ces rencontres leur ont perm discuter non seulement des exporta canadiennes appuyées par les ligne crédit, mais aussi du redressemen l'économie israélienne.

Face à une hyperinflation qui atteint 445 p. 100 en 1984, aux probl de balance des paiements et à un imm déficit budgétaire, M. Shimon Peres premier ministre d'Israël, avait instau programme de stabilisation économ que le gouvernement actuel a poursuiv gel des prix et salaires, la suppressio l'indexation automatique des salaire coût de la vie et le resserrement du c par un relèvement des taux d'intérêt permis de faire baisser le taux d'infl annuel à 19 p. 100, en février dernie chute des prix mondiaux du pétrole a tribué également à améliorer l'écon israélienne qui, en 1986, a pu rédui facture de pétrole de moitié.

Bonnes perspectives pour le Canada

En ce qui concerne le commerce av Canada, les représentants des trois ban israéliennes estiment que les exportat canadiens se montrent trop timid l'égard du marché israélien qui leur pourtant d'importants débouchés leurs produits. Ils exhortent donc fabricants canadiens à intensifier présence sur ce marché, qui a toujours accueilli leurs produits.

Le secteur de la technologie est secteur particulièrement attrayant pou exportateurs canadiens. Comme de n breux professionnels et techniciens d'Is reçoivent leur formation en Amériqu Nord, le marché israélien est très évol fort réceptif à la technologie et au mat nord-américains. En outre, bon nom d'entreprises ont recours à la technol pour devenir plus concurrentielles, si



Les ventes régulières de Ceeco Machinery Manufacturing Limited, de Concord (Ontario), à l'industrie du câble téléphonique d'Israël, sont facilitées par une ligne de crédit de la SEE.

La SEE sait répondre aux besoins de sa clientèle

deux programmes que la SEE a spélement institués pour les produits les en vrac répondent aux besoins iques d'une seule industrie, ce qui les gue beaucoup de ses autres services rances et de garanties. En plus de yer sur les opinions et recommandales associations et fonctionnaires qui ent dans le domaine de l'agriculture, E a également eu de nombreuses conons avec les exportateurs.

Nous savions cependant que ce dane s'arrêterait pas là», nous a déclaré Doyle, directeur général de la division ssurances à court terme. «Nous ne ons espérer, dans notre première e, tenir compte de toutes les particus propres à l'exportation de produits les.» D'autre part, la SEE ne pouvait dre à ce que les experts de l'industrie nnent une foule de détails qui, pour llaient de soi dans le processus d'exion. «Dès le départ donc, nous ns pas hésité à modifier nos promes, précise M. Doyle, et cette déciut la bonne puisque nous offrons enant un meilleur service aux expors.»

ection accrue pour *tous* les rés

SEE a pris deux grandes initiatives accroître la protection offerte aux tateurs par les polices d'assurance à terme. Elle a tout d'abord institué rotection préalable à l'expédition des handises afin de prémunir l'exportaontre les risques de nature commerou politique susceptibles d'entraver xpéditions. Cette protection entre en ur dès la signature du contrat et non au moment de l'expédition des marises, comme auparavant.

«Les fournisseurs de produits agricoles ont toujours été disposés à accepter les risques commerciaux de l'acheteur, en raison de la nature particulière de leurs activités», explique M. Doyle. Tout d'abord, la vente est garantie par une lettre de crédit irrévocable. Ensuite, dans un milieu où les mauvaises nouvelles se propagent à la vitesse de l'éclair, s'il ne paie pas à temps, l'acheteur ne peut tout simplement pas se trouver d'autres sources d'approvisionnement. Quant aux risques politiques, c'est tout autre chose. «Que fera le fournisseur si le permis d'exportation ou d'importation est révoqué, ou si des problèmes économiques surviennent dans le pays de l'acheteur avant l'expédition des marchandises? L'exportateur se retrouve



alors avec les marchandises sur les bras et devra peut-être même absorber d'autres frais, notamment dans le cas d'un contrat exécutoire avec l'expéditeur.»

Manifestement, il fallait que la protection offerte par la SEE s'étende à la période qui précède l'expédition. «C'est précisément ce que nous avons fait, précise M. Doyle, peu après que les exportateurs nous aient avisés de ce problème.»

La SEE offre maintenant aussi une protection contre les intérêts moratoires, c'est-à-dire ceux qui courent depuis l'échéance du paiement jusqu'à ce que l'expéditeur reçoive soit un chèque tardif de l'acheteur, soit une indemnisation de la SEE.

Auparavant, l'exportateur se trouvait dans l'alternative suivante: absorber lui-même ces frais ou les inclure dans le prix contractuel. Bien souvent, aucune de ces deux options ne donnait satisfaction, particulièrement dans le secteur agricole. «Incorporer ce genre de protection dans un marché, de poursuivre M. Doyle, suppose une augmentation du prix de vente ou une réduction de la marge de profit déjà étroite, ou encore les deux. En tout cas, cela se fait au détriment des ventes et il s'agit là d'une mesure plutôt extrême pour parer aux éventualités.» Dorénavant, moyennant une légère surprime, l'exportateur pourra se prémunir contre les intérêts moratoires.

Bien que cette modification visait au départ le programme le plus spécialisé de la SEE, celui des produits agricoles, précisons ici que toutes les polices d'assurance-crédit à court terme comportent maintenant une protection contre les intérêts moratoires.

Accélération du processus

Dans le secteur des exportations de produits de base, où la concurrence est féroce, les délais sont cruciaux. Les contrats portent souvent sur plusieurs millions de dollars et l'exportateur doit faire vite s'il veut en décrocher un. Lorsqu'il s'adresse à la SEE, il veut savoir rapidement si elle peut l'assurer ou non. «Nous avons toujours été sensibles à cette réalité; que je sache, le Canada n'a jamais perdu de vente par manque de rapidité de la SEE.»

De fait, les délais deviennent de plus en plus courts à mesure que la SEE et les exportateurs agricoles apprennent à mieux se connaître. «Grady Kittleson et ses collaborateurs ont d'excellentes relations avec les exportateurs et connaissent leurs besoins à fond», nous précise encore M. Paquette. «Je suis là pour en témoigner. En ce qui concerne les garanties à moyen terme pour les produits agricoles en vrac, par exemple, nous avons adopté plusieurs recommandations que les exportateurs avaient faites à M. Kittleson. Dans bien des cas, nous pouvons offrir une carosserie individualisée sur un châssis standard.»

L'agriculture connaît ses pires moments depuis les années 30 et les exportateurs comptent de plus en plus sur la SEE pour les aider à conserver leurs débouchés et à en pénétrer de nouveaux. Bien entendu, la SEE n'assure pas les mauvais risques. Si l'opération proposée semble viable, la division des Services d'assurance agricole fera tout ce qu'elle peut, dans le cadre de son mandat, pour aider les fournisseurs canadiens à soutenir la concurrence internationale.

épondre aux besoins d'un grand bre d'exportateurs canadiens. Le profil xportations évolue constamment et exportateurs avaient besoin d'une ction à coût raisonnable qui leur ettrait de soutenir la concurrence ationale. C'est ce que leur procurent gramme d'assurance à court terme et ogramme d'assurance-crédit et de ties à moyen terme pour les produits les en vrac.

Cependant, déclare M. Kittleson, j'esque ces programmes n'existeront plus dix ans. À l'heure actuelle, ils ont leur n d'être parce que les facteurs qui minent la conclusion d'une vente réalistes, produits de qualité, délais de livraison fiables) — qui ne posent d'ailleurs aucun problème pour les producteurs et les exportateurs canadiens — sont faussés par les subventions à l'exportation. Nous serons là tant qu'on aura besoin de nous, et quand nos deux programmes pour les produits agricoles disparaîtront, cela voudra dire que le marché international est redevenu ce qu'il doit être: un marché de ventes au comptant.»

Pour de plus amples renseignements sur les programmes d'assurance de la SEE pour les produits agricoles, veuillez téléphoner au bureau de la SEE le plus proche (la liste des numéros se trouve à la page 12) ou communiquer avec M. Grady Kittleson, au (613) 598-2836.

Les ventes de produits agricoles appuyées par la SEE augmentent

À l'automne 1985 et au début de 1986, la SEE a institué deux programmes d'assurance pour venir en aide aux exportateurs canadiens de produits agricoles. Selon M. Grady Kittleson, directeur des Services d'assurance agricole, «les nombreuses demandes que nous recevons prouvent bien que ces deux programmes comblent certains besoins particuliers à ce secteur». En effet, depuis le début de 1986, les programmes d'assurance de la SEE pour les produits agricoles en vrac, qui ne cessent d'ailleurs de gagner en popularité, ont appuyé non moins de 130 millions de dollars d'opérations à l'exportation. «Il serait cependant faux de prétendre que ces deux programmes ont résolu tous les problèmes du secteur agricole, précise M. Kittleson, puisqu'il nous faut toujours composer avec les programmes de subventions massives offerts par la concurrence internationale.»

Le secteur agricole n'a guère été épargné ces cinq dernières années. Les prix de certaines denrées ont plafonné à des niveaux rappelant ceux de la dépression des années 30 (compte tenu de l'inflation), les réserves mondiales de grain ont atteint l'équivalent de deux ans et demi du total du commerce mondial et la demande a stagné. Comme il fallait s'y attendre, cette situation pour le moins critique a engendré une vive concurrence parmi les exportateurs.

Des programmes d'assurance justifiés

Cette âpreté de la concurrence a modifié certaines pratiques dans le commerce agricole mondial. Il y a eu, notamment, l'introduction de nouvelles modalités de crédit pour les ventes à l'exportation. «Par le passé, presque toutes les ventes de denrées du secteur privé se faisaient au comptant, souligne M. Kittleson. Certains pays se sont alors mis à appuyer des ventes à crédit à court terme, jusqu'à 360 jours.» D'autres n'ont pas tardé à consentir des durées de crédit pouvant aller jusqu'à trois ans pour les pays ayant des problèmes de devises ou de balance des paiements. C'est à ce moment-là que la SEE a décidé de faire quelque chose.

La participation de la SEE se justifiait pour deux raisons: réduire les risques et permettre au Canada de rester concurrentiel. «Qui dit vente à crédit, dit risque de non-paiement, précise M. Kittleson. Les programmes d'assurance-crédit de la SEE visent précisément à protéger les exportateurs canadiens contre de tels risques, et nous en avons déduit qu'il fallait instituer un programme pour protéger nos exportateurs du secteur agricole.»

L'aspect «compétitivité» est, lui aussi, important. «Après tout, souligne M. Kittleson, si vous exigez d'être payé comptant alors que la concurrence fait crédit, vous avez de fortes chances de ne pas conclure de ventes.» Or, le programme d'assurance de la SEE pour les produits agricoles en vrac vise essentiellement à aider les exportateurs à soutenir la concurrence internationale, tout en se protégeant contre les risques.

Assurance pour les ventes à court terme

En octobre 1985, la SEE lançait son programme d'assurance à court terme pour les ventes de produits agricoles en vrac conclues par lettre de crédit irrévocable (LCI), dont la durée de crédit n'excédait pas 360 jours. Cette assurance offre une protection intégrale en cas de non-paiement par suite de risques politiques (guerre, rébellion, annulation de licences d'importation ou d'exportation) et de 95 p. 100 contre le non-paiement découlant de risques commerciaux (défaut ou insolvabilité de l'acheteur ou de sa banque). Ce programme se prête tout particulièrement aux ventes de produits agricoles. En effet:

- à la différence de l'assurance globale, l'exportateur peut choisir les pays où il veut faire affaire, de même que les opérations qu'il veut faire assurer par la SEE;
- la SEE approuve préalablement les marchés d'exportation et les banques à l'étranger, pour accélérer les opérations conclues par lettre de crédit irrévocable (LCI) ou les ventes destinées à un acheteur souverain (gouvernement);
- étant donné que certaines décisions doivent être prises très vite, la SEE a établi un processus d'approbations préalables pour nombre de ces décisions;
- la SEE a adapté ses programmes d'assurance et de garanties bancaires pour qu'ils répondent le mieux possible aux besoins des exportateurs de produits agricoles en matière de cautions de soumission et d'exécution.
- les primes sont peu élevées, du fait que les opérations sont conclues avec le maximum de garanties.

Garanties bancaires pour les ventes à moyen terme

Le crédit à court terme, assuré ou o par la SEE, avait cependant ses limite sur les marchés où les conditions économi poussaient la concurrence à consenti des durées de crédit plus longues. Le 1er jan 1986, la SEE a donc institué, à l'inter des exportateurs canadiens, un progra d'assurance-crédit et de garanties pou ventes à moyen terme de produits agri en vrac. Ce programme intéresse les ex tateurs qui veulent offrir des modalité crédit à moyen terme pour consolider présence sur un marché donné, ou pén un nouveau marché où la concurr préfère le crédit à moyen terme.

L'assurance à moyen terme offre protection similaire à celle de l'assur pour les ventes à court terme:

- elle protège l'exportateur à 100 p. 10 cas de non-paiement découlant de ris politiques, et à 95 p. 100 en cas de paiement découlant de risques com ciaux.
- le programme vise les ventes destin des acheteurs souverains ou à des achet qui font leur transactions par lettre crédit irrévocable, par l'entremise d banque agréée par la SEE. Grâce programme, la SEE peut approuver opérations sur-le-champ, par téléphon permettre ainsi aux exportateurs de clure rapidement des ventes de proc agricoles.

La garantie bancaire constitue la pi angulaire du programme d'assuranc moyen terme. En effet, les ventes produits agricoles peuvent se chiffr plusieurs millions de dollars et, sans a financier, peu d'exportateurs sont en me d'offrir des modalités de paiement ap priées à des opérations de cette enverg Souvent, la banque de l'exportateur réticente à faire crédit, à moins qu'el dispose d'une garantie de la SEE.

- La banque de l'exportateur consen prêt à un acheteur souverain ou à banque de l'acheteur agréée par la S Une fois le financement confirmé, l'ac teur peut acheter des produits agric canadiens au comptant.
- Comme la SEE sait que l'emprun est solvable, elle fournit à la banque l'exportateur une garantie de paiemen 100 p. 100.
- En cas de non-remboursement du p la SEE verse à la banque le montant qu est dû.
- Les banques sont par conséquent posées à appuyer la vente d'un exportat canadien à l'étranger, puisque leur prêt garanti.

La SEE a institué ces deux program d'assurance pour les produits agricoles

s conseils commerciaux vous facilitent la tâche

utez un numéro de téléphone ou
ux à votre liste de relations d'affaires,
nstituez vous un dossier sur les con-
ommerciaux. Cela pourrait vous être
tile, non seulement pour mieux con-
les marchés étrangers, mais aussi
ccroître vos ventes à l'exportation.

s conseils commerciaux ont pour
at de promouvoir les échanges com-
aux entre différents pays ou groupes
ys, que ce soit sur le plan bilatéral ou
latéral. Bien qu'ils existent depuis
emps, les conseils commerciaux
nencent vraiment à prendre leur essor
urs de la présente décennie, en raison
xpansion et de la complexité des
tations. De plus en plus d'entreprises
tent et préfèrent s'appuyer sur un
nédiaire commercial qui «parle le
langage» et qui peut leur faciliter la

s de services offerts par les eils commerciaux

constituent une source régulière de
gnements précieux. En effet, par le
ement de séminaires, de conférences,
lletins de nouvelles émis régulière-
et en répondant directement aux
ndes de renseignements qui leur parviennent, les conseils commerciaux fournissent aux entreprises l'information dont elles ont besoin pour accroître leurs activités sur les marchés à l'étranger.

- Ils repèrent les débouchés qui se présentent à l'étranger et en informent leurs membres.
- Les conseils commerciaux aident les exportateurs à se mettre en rapport avec les principaux intermédiaires financiers et commerciaux, et les sensibilisent aux pratiques commerciales de chaque pays.
- Les conseils commerciaux font valoir les intérêts et les préoccupations des exportateurs canadiens auprès du gouvernement fédéral.
- Ils organisent des missions commerciales à l'étranger.

La Chambre de commerce du Canada est fort consciente des avantages qu'offrent les conseils commerciaux aux entreprises qui se lancent dans l'exportation ou à celles, plus expérimentées, qui cherchent à pénétrer de nouveaux marchés. La Chambre a créé une Division internationale dont l'équipe de 18 personnes constitue, au Canada, le plus important groupe du secteur privé s'intéressant à la promotion des exportations. La Division traite directement avec sept conseils commerciaux:

- Conseil économique du bassin du Pacifique
- Conseil des gens d'affaires Canada-ANASE (ANASE: Association des nations de l'Asie du Sud-Est)
- Conseil des gens d'affaires Canada-pays arabes
- Conseil des gens d'affaires Canada-Corée
- Conseil des gens d'affaires Canada-Inde
- Conseil commercial Canada-Europe de l'Est
- Association des gens d'affaires Canada-Taiwan

Aider les entreprises canadiennes par l'intermédiaire des conseils commerciaux fait partie intégrante des activités de promotion des exportations de la Chambre de commerce. Pour obtenir plus de renseignements sur l'un de ces organismes, il suffit d'écrire à l'adresse suivante:

Division internationale
Chambre de commerce du Canada
55, rue Metcalfe
Bureau 1160
Ottawa (Ontario)
K1P 6N4
(613) 238-4000

CCCC en Chine: une présence estimable pour ses membres

Nous nous distinguons des autres conseils commerciaux du fait que nous des employés ici à Toronto, mais à Pékin, en Chine. Aucun autre con- assure une telle présence permanente anger», nous a confié le directeur du eil commercial Canada-Chine, M. Cheh, au cours d'une récente entre- vec *Actualités de la SEE*.

CCCC, comme l'appelle M. Cheh, avant tout des services de soutien ique et administratif, par exemple: vation de chambres d'hôtels en Chine nfirmation, sur place, des vols de r au Canada, deux services qu'on ne as tenir pour acquis. «Bien entendu, offrons surtout des services reliés ement ou indirectement au déve- ment de projets, qu'il s'agisse de fixer ndez-vous pour des entreprises cana- es, de suivre l'avancement des projets, urnir des renseignements à jour, ou aniser des missions et des ateliers. Nous sommes donc de parfaits intermédiaires!»

Les entreprises membres du CCCC qui désirent établir des relations commerciales ou d'exportation avec la Chine ne sont pas les seules à profiter de ces contacts directs. Les bureaux du CCCC à Toronto et à Pékin facilitent le rapprochement culturel des hommes d'affaires chinois et canadiens. John Cheh cite, notamment, le facteur «patience et persévérance» dont il faut pouvoir faire preuve pour percer le marché chinois. Dans un tel contexte, «il est d'autant plus justifié d'être représenté sur place pour maintenir les contacts établis.»

C'est là un autre domaine où le Conseil réussit fort bien: «Nous avons d'excellents rapports avec les ministères du gouvernement chinois, leurs sociétés commerciales et bon nombre d'utilisateurs finals comme les usines, précise M. Cheh. Nous les rencontrons souvent pour affaires et certains d'entre eux viennent se renseigner chez nous pour savoir comment s'approvisionner au Canada.»

Le Conseil commercial Canada-Chine compte actuellement 120 membres, des grosses entreprises et des PME. «Parmi eux, nous avons des fabricants, des exportateurs, des établissements financiers, des avocats et des comptables. Bref, nos membres sont largement représentatifs,» de conclure M. Cheh. Pour communiquer avec le CCCC, il vous suffit d'écrire à l'une des adresses suivantes:

Conseil commercial Canada-Chine
133, rue Richmond ouest
Bureau 310
Toronto (Ontario)
M5H 2L3
Tél.: (416) 364-8321
Télex: 06-217598
ou
Conseil commercial Canada-Chine
Suite 27E, Citic Building
19 Jianguomenwai Street
Pékin, Chine
Tél.: 5002255 poste 2765, 2766
Télex: 22929 CCTC CN



les transferts de technologie et les coentreprises. L'Inde a même instauré des zones particulières de libre-échange où les entreprises exportatrices peuvent bénéficier de conditions fiscales et financières favorables. L'investissement étranger est habituellement limité à 40 p. cent des fonds propres, bien qu'un pourcentage plus élevé soit accepté dans le cas d'industries prioritaires ou de techniques de pointe non disponibles en Inde, ou dans d'autres circonstances particulières. Cependant, les besoins d'un groupe croissant de consommateurs de la classe moyenne (plus de 80 millions de personnes) militent en faveur d'une plus grande libéralisation des échanges.

Autrefois, c'étaient les familles puissantes qui dominaient le secteur privé. Aujourd'hui, une nouvelle race d'entrepreneurs dynamiques bénéficie de plus en plus des politiques de libéralisation de M. Gandhi. Dans la plupart des cas, le gouvernement continue de coordonner un grand nombre de projets d'infrastructure fort coûteux, particulièrement dans les secteurs de l'électricité, des télécommunications et du transport, mais le secteur privé se voit de plus en plus confier la responsabilité de projets dans d'autres secteurs industriels.

Lorsqu'il s'agit de faire affaire avec les secteurs public et privé, de planifier un investissement direct ou de promouvoir une simple vente à l'exportation, un agent d'affaire indien peut faire bénéficier votre entreprise d'un avantage certain. Les relations personnelles et une bonne connaissance des rouages commerciaux constituent un atout important pour réussir en Inde. Le Haut-Commissariat du Canada à New Delhi peut vous aider à choisir l'agent dont les compétences correspondent le mieux aux besoins de votre entreprise.

L'Inde a de plus en plus recours au commerce de contrepartie pour ses échanges. Les entreprises canadiennes intéressées par cette forme de commerce pourraient même disposer d'un avantage compétitif en Inde. Le ministère des Affaires extérieures peut vous aider à comprendre les différents types d'accords de contrepartie et vous expliquer comment ils peuvent s'intégrer à vos stratégies de vente et de marketing.

L'Inde offre de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens. Ce n'est pas un marché facile à percer, mais quel marché l'est de nos jours? Les exportateurs canadiens qui ont réussi en Inde évoquent toujours l'engagement sérieux qu'il a fallu prendre, les dépenses préalables qu'il faut parfois engager pour conclure une vente et les longues périodes d'incubation requises pour certaines opérations. Ils ne manquent pas non plus d'insister sur l'importance que revêtent les accords de transferts de technologie aux yeux des Indiens. En revanche, ils décrivent l'Inde comme un marché «particulièrement rentable»; en effet, une fois qu'on y est bien établi, les résultats peuvent être fort gratifiants. La très bonne performance récente des Canadiens, un éventail croissant d'accords facilitant le commerce (voir l'article ci-joint) et une grande affinité entre les besoins de l'Inde et les compétences canadiennes favorisent un climat particulièrement favorable aux échanges commerciaux entre nos deux pays.

Aux yeux de la SEE, l'Inde constitu[e] u[n] marché très prometteur pour les exp[or]tations canadiennes. Nous avons ac[cor]d certains programmes en tenant compt[e] de caractéristiques particulières de ce ma[r]ché et nous continuons de chercher des mo[yens] de mieux répondre aux besoins des ex[por]tateurs canadiens ou des entreprises [in]téressées d'investir directement en Inde.

Pourquoi ne pas essayer? Il vous s[uf]fit de communiquer avec la division de l'[Asie] et du Pacifique à la SEE, dont vous [trou]verez les coordonnées sous la rubri[que] «Noms et adresses utiles aux exportateurs».

Intensification des relations commerciales entre le Canada et l'Inde

Le Canada a toujours eu d'excellentes relations politiques et commerciales avec l'Inde. Sur le plan commercial, plusieurs programmes et accords annoncés récemment permettront aux entreprises canadiennes d'accéder plus facilement au marché indien.

• Protocole de la SEE pour le secteur gazier et pétrolier

En février dernier, le gouvernement indien, la SEE et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) ont renouvelé un mécanisme de crédit de 198 millions de dollars qui procure du financement peu coûteux aux acheteurs publics de pétrole et de gaz naturel en Inde. Ce mécanisme permet de financer l'achat de biens et services canadiens utilisés en Inde pour l'exploration, la production et la distribution des ressources gazières et pétrolières. Les entreprises indiennes qui peuvent se prévaloir de ce financement sont la Oil and Natural Gas Commission, la Oil India, la Gas Authority of India Ltd. et l'Indian Oil Corporation.

• Mémoire de coopération industrielle

En février, le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Industries de l'Inde, M. J. Vengel Rao, ont ratifié un mémoire de coopération industrielle visant à faciliter les échanges commerciaux entre les deux pays. Ce mémoire met tout particulièrement l'accent sur les transferts de technologie, les coentreprises et un meilleur positionnement de chaque pays dans l'autre. Le Canada et l'Inde s'emploient actuellement à cerner les secteurs de collaboration profitables aux deux pays.

• La 7e foire commerciale de l'organisation industrielle

Parrainée par la Confederation of Engineering Industries (Inde), cette foire [bis]nuelle est la plus importante du genre [en] Inde. Choisi comme partenaire à la derni[ère] foire de février, le Canada y était également le principal exposant étranger, puis [avec] plus de 50 fabricants et cabinets d'exp[erts]-conseils du Canada y étaient représen[tés]. Le mémoire susmentionné et trois accords entre les secteurs privés des deux pays [ont] été conclus pendant cette foire.

• Accord entre le Canada et l'Inde [en] vue d'éviter les doubles impositions [et] prévenir l'évasion fiscale en matière d['im]pôts sur le revenu

Cet accord fiscal permet d'éviter la do[uble] imposition d'une même opération, une [fois] au Canada et une deuxième fois en I[nde]. S'inspirant de la Convention relative [aux] doubles impositions de l'OCDE, cet [ac]cord, qui a été ratifié en janvier 1[987], clarifie et précise les incidences fisc[ales] pour les entreprises canadiennes qui [font] affaire avec l'Inde.

• Groupe de travail Canada-Inde p[our] la coopération dans le secteur houill[er]

Un groupe de travail a été établi pou[r] exportateurs oeuvrant dans le secteur ho[uil]ler, dans le but de cerner les possibilité[s] collaboration entre le Canada et l'Ind[e] de faciliter la mise en oeuvre de tels pro[jets]. La formation de ce groupe constitue [une] initiative de plus sur le plan de la coop[é]tion entre le Canada et l'Inde.

Pour de plus amples renseignem[ents] concernant ces programmes, veui[llez] communiquer avec Valerie Smith d[e la] Direction général du commerce avec l'I[nde] aux Affaires extérieures (613-996-59[...]) ou avec John Balint, directeur adjoin[t du] service de l'Asie du Sud, à la SEE (6[13] 598-2802).

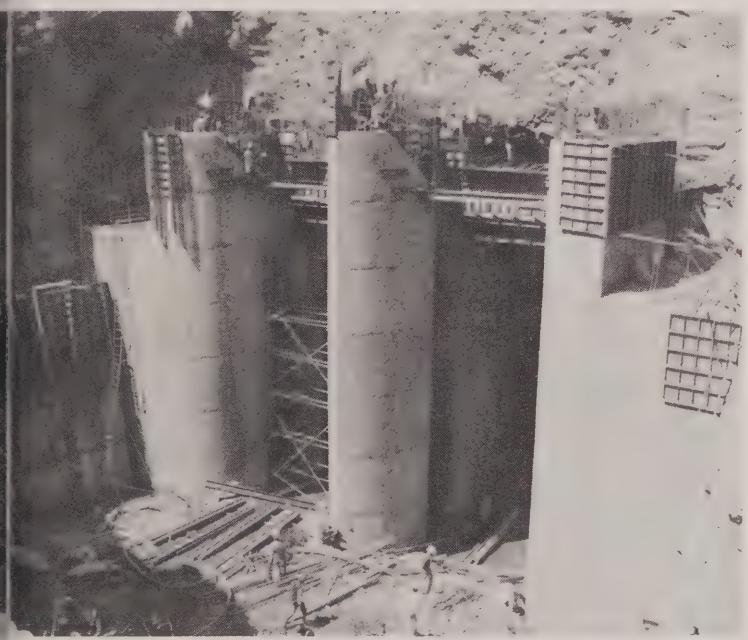
L'Inde se prépare à accueillir le 21e siècle

Grand centre de commerce extérieur de l'Asie pendant plusieurs siècles, l'Inde offre aujourd'hui d'excellents débouchés aux exportateurs canadiens, qui seront ravis par le nombre de possibilités que leur offre cet immense pays. L'Inde a un produit national brut (PNB) qui le classe au quatrième rang des pays en développement et parmi les 15 plus grands au monde. Sans compter que par sa population de plus de 750 millions d'habitants et sa forte croissance économique, l'Inde est un marché potentiel que l'on peut difficilement ignorer.

Stabilité malgré tout

Depuis de nombreuses années, L'Inde oriente ses priorités économiques dans ses plans quinquennaux. La modernisation industrielle, la création d'emplois et la lutte contre la pauvreté figurent au nombre des principaux objectifs du dernier plan quinquennal de l'Inde, pour la période de planification 1986-1990. Pour atteindre ces objectifs, l'Inde compte restructurer sa politique industrielle, c'est-à-dire inciter un plus grand nombre d'entreprises du secteur privé à soumissionner des marchés publics pour accroître la concurrence et faire baisser les coûts, mieux accéder aux marchés de capitaux et, dans certains cas, libéraliser les importations. En outre, l'Inde s'engage à contrôler la dette extérieure à un niveau acceptable. Le septième plan quinquennal de l'Inde vise un objectif de croissance du produit national brut (PNB) de 5 p. 100, soit de 7 p. 100 pour l'industrie et de 4 p. 100 pour l'agriculture.

Préparer le pays à entrer dans le 21e siècle constitue une priorité du gouvernement de Rajiv Ghandi. Mais ce processus de modernisation ne s'est pas fait sans opposition, en raison des traditions séculaires qui caractérisent ce pays. M. Ghandi a aussi dû faire face à des problèmes nationaux et internationaux complexes, tout en essayant de donner un élan de modernisation à son pays.



Situé au nord-ouest de l'Inde, dans l'état de l'Himachal Pradesh, le projet hydro-électrique de Chamera est un excellent exemple de l'activité des entreprises canadiennes en Inde. Dirigé par la firme d'ingénieurs SNC de Montréal, ce projet est financé par la SEE et l'ACDI qui ont accordé 645 millions de dollars pour la fourniture de biens et services canadiens. Comme pour tous les projets de cette envergure, les ventes appuyées par la SEE et l'ACDI font appel à la participation d'une centaine de fournisseurs et de sous-traitants, d'un océan à l'autre.

On peut voir ici la tour de prise d'eau du déversoir du barrage-voûte. Outre la construction du barrage-voûte à gravité et d'une centrale, le projet Chamera a permis au Canada de voir sa réputation commerciale en Inde et de jeter les bases d'une plus grande expansion sur le marché.

Sur la scène internationale, l'Inde joue un rôle de premier plan et constitue une force régionale. Ses liens historiques de longue date avec le Commonwealth, ses relations politiques avec les pays non alignés, ses rapports commerciaux avec l'Union soviétique et les pays occidentaux et ses liens géographiques avec la Chine, le Moyen-Orient et l'Asie du Sud-Est lui donnent une position géopolitique forte et stratégique. En outre, comme chef de file des pays en développement, les projets de développement et les techniques de gestion économique de l'Inde ne manquent pas d'attirer l'attention. Les exportateurs ont donc tout intérêt à se tourner vers l'Inde, qui offre d'immenses débouchés.

Débouchés des plus intéressants

L'Inde effectue plus de la moitié de ses échanges commerciaux avec les États-Unis, l'URSS et la Communauté économique européenne (CEE). Ses principales exportations, à savoir le textile, le cuir, les perles, les pierres précieuses et le thé lui procurent l'argent nécessaire pour importer des carburants et lubrifiants minéraux, des machines, des engrais, de l'acier et des huiles comestibles. Mais il y a une très grande variété de besoins en Inde qui se traduisent par de nombreux créneaux pour les exportateurs canadiens.

Bien que le volume des importations de l'Inde ait diminué l'an dernier, les entreprises étrangères n'en sont pas pour autant tenues à l'écart. La chute des prix du pétrole et le faible prix des denrées, dont celui du sucre, ont déséquilibré sa balance des paiements et l'ont forcée à réduire ses importations. Toutefois, le gouvernement indien entend toujours développer son infrastructure, ce qui représente d'excellents débouchés pour les exportateurs canadiens.

Les secteurs dans lesquels le Canada peut offrir ses compétences à l'Inde sont nombreux et fort attrayants : équipements pétroliers et services connexes, équipements et services de télécommunications, produits et composantes électroniques, machines d'excavation et d'exploitation minière, ordinateurs et périphériques, instruments médicaux, matériel de santé et produits agricoles. Loin d'être exhaustive, cette liste prouve simplement que le Canada et l'Inde ont beaucoup de points d'intérêt communs.

Comment s'y prendre

Les circonstances sont particulièrement favorables pour les entreprises qui veulent investir directement en Inde. Les pratiques commerciales préférées sont les licences,

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du Service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

Combustion Engineering remporte un contrat de 42 millions de dollars avec l'aide de la SEE

Combustion Engineering Canada Inc. d'Ottawa, en Ontario, s'est vu attribuer le contrat pour l'installation de chaudières de 300 mégawatts destinées à Electricity Generating Authority of Thailand, y compris l'équipement apparenté, les services connexes et les pièces de rechange. Les chaudières seront installées dans l'unité 9 de l'immense centrale électrique de Mae Moh, à 600 km au nord de Bangkok.

L'opération n'aurait pu être conclue sans le prêt de 42,1 millions de dollars que la SEE a consenti à l'acheteur thaïlandais. Le montage financier de la SEE, qui comprend un prêt de 14,9 millions de dollars approuvé par le Cabinet à des conditions de faveur, se compare avantageusement aux propositions qui avaient été faites par la France et le Japon.

Combustion Engineering est un chef de file mondial dans la technologie des installations de chaudières. Ces dernières années, avec l'aide de la SEE, cette entreprise a également obtenu les contrats d'approvisionnement pour les unités 5 à 8 du même projet. Cette vente à l'exportation devrait procurer 1 400 années-personnes d'emploi au Canada et entraîner la participation indirecte d'un grand nombre d'entreprises à titre de fournisseurs.



Étaient présents lors de la signature du prêt de 42,1 millions de dollars, au premier plan, de gauche à droite: M. P.E. Ruther, trésorier et secrétaire adjoint, et M. T.E. McGowan, président, Combustion Engineering; M. Kamthon Sindhvananda, directeur général de l'Electricity Generating Authority of Thailand; Son Excellence M. Manaspas Xuto, ambassadeur de Thaïlande au Canada; MM. M.D.J. Bakker et M.D. Modin, respectivement premier vice-président et vice-président du groupe du Financement à l'exportation à la SEE. À l'arrière-plan, de gauche à droite: M. W.J. Brockbank, directeur adjoint du service de l'Asie du S[illegible]; M^me T. Lawko, agent principal du Financement à l'exportation; tous deux de la SEE.

Cette année, inscrivez-vous au Prix d'excellence

Si, en tant qu'exportateur, vous avez accru votre chiffre d'affaires à l'étranger, réussi à lancer de nouveaux produits sur des marchés d'exportation connus ou fait une percée sur de nouveaux marchés étrangers en 1986, pourquoi ne pas poser votre candidature au Prix d'excellence à l'exportation canadienne cette année?

Depuis que le ministère des Affaires extérieures à Ottawa a créé ce programme en 1983, des centaines d'entreprises canadiennes y ont participé et cinquante-trois d'entre elles ont reçu ce prix prestigieux. De ce nombre, quarante-cinq se sont prévalues des services d'assurances et de financement de la SEE pour asseoir leur présence sur les marchés mondiaux. En d'autres mots, la SEE a appuyé 85 p. 100 des gagnants de ce prix.

Pour obtenir des précisions sur les critères d'admissibilité et le formulaire de candidature, il suffit de consulter l'annonce sur cette page. Notez bien la date limite des inscriptions, qui est fixée au 30 juin 1987.

En 1986, 12 entreprises ont reçu le Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Cette année, serez-vous du nombre

Pour ce faire, présentez votre candidature au Prix d'excellence à l'exportation canadienne 1987.

Quelle que soit la taille de votre entreprise, votre succès à l'exportation mérite d'être reconnu. Vous avez perçé de nouveaux marchés à l'exportation, introduit de nouveaux produits, ou augmenté votre chiffre d'affaires à l'étranger. Bravo! Vous êtes admissible au Prix d'excellence à l'exportation canadienne qui sera décerné en octobre 87. Madame Pat Carney, ministre du Commerce extérieur, vous invite à vous inscrire sans tarder

Remplissez ce coupon-réponse ou joignez-y votre carte d'affaires pour obtenir votre cahier d'inscription au Prix d'excellence à l'exportation canadienne, ou téléphonez sans frais au numéro suivant:

1-800-267-8488

La période d'inscription se termine le 30 juin 1987.



Envoyer au: Programme des Prix d'exc[illegible] à l'exportation canadienne
Info-Export (BTCE)
Ministère des Affaires exté[illegible]
125, promenade Sussex, C[illegible]
(Ontario) K1A 0G2

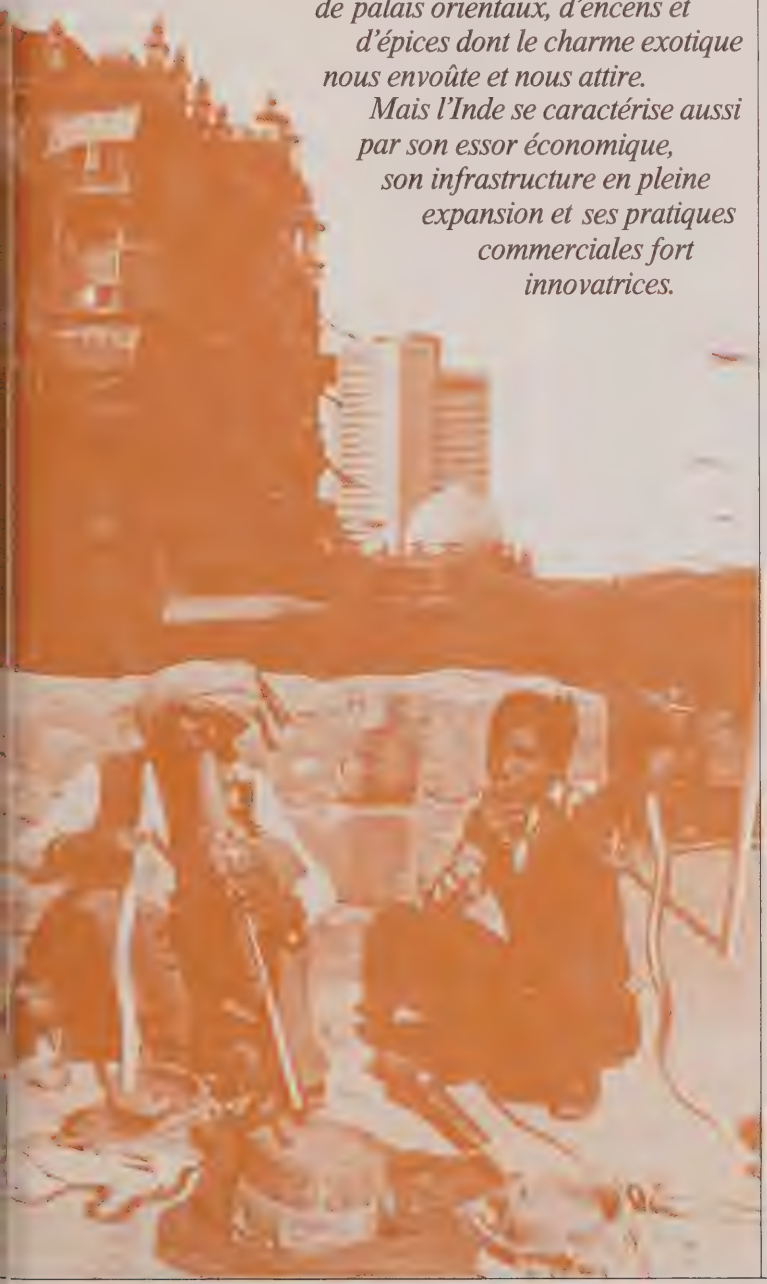
Nom _____
Titre _____
Société _____
Adresse: _____
Ville: _____ Province _____
Code postal: _____ Téléphone: _____

Affaires extérieures Canada External Affairs Canada
Pat Carney, Ministre du Commerce extérieur
Pat Carney, Minister for International Trade
Canad[illegible]

ACTUALITÉS DE LA SEE

oc é pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. juin/juillet 1987

L'Inde… le nom de ce pays évoque des images de marchés grouillants de monde, de fleuves sinueux, de tigres du Bengale, de palais orientaux, d'encens et d'épices dont le charme exotique nous envoûte et nous attire. Mais l'Inde se caractérise aussi par son essor économique, son infrastructure en pleine expansion et ses pratiques commerciales fort innovatrices.



Dans ce numéro

Prix d'excellence à l'exportation : pourquoi pas vous? 2

Les conseils commerciaux : des services utiles 5

La SEE appuie les exportations de produits agricoles 6

Les lignes de crédit de la SEE pour les exportations vers Israël 8

La Chine fait appel à une entreprise de l'Alberta 9

Sondage : *comment* exportez-vous? 10

HA1
T186
E21

EDC TODAY

ort Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade.

August/September 1987

Domestic brokers may now market EDC insurance

BY ANDREW McINTOSH
The Globe and Mail

OTTAWA

Export Development Corp. has struck a deal with the Canadian Federation of Insurance Agents and Brokers Associations to allow licenced domestic insurance brokers to market EDC's export insurance.

Private insurance brokers across the country will soon be authorized to market EDC export insurance and related guarantees and will be eligible for commissions, the federal Crown corporation announced.

Until now, export insurance has been provided directly to exporters by officials at EDC.

The Crown corporation said exporters may now choose to deal with an insurance broker in their community or deal directly with EDC in Ottawa or any of its regional offices.

EDC expects the agreement will help increase Canadian exports as more companies take advantage of the increased number of outlets offering export insurance to expand their sales.

The new measures, which the corporation said are unique, will not increase its clients' premiums, EDC added.

The CFIABA represents 17,700 independent Canadian insurance agents and brokers.

John:
Check with our insurance broker on this before our next export deal!

oday, more exporters are having to comply with foreign buyers demands for credit and performance guarantees in order to a competitive. It's a situation that has made the need for export surance more apparent than ever, because when you offer edit you run the risk of not being paid, and without performe guarantees, you might not get the contract. A lot of exporters finding this out, and turning to EDC as a way to dramatically ace their export risks, and stay competitive.

Our feature article on page 3 introduces an unprecedented greement that now makes it easier than ever before for Cana- companies to get the export insurance and guarantee rotection they need.

In this issue

Canada, Jordan sign Foreign Investment Insurance Agreement	2
Trade in invisibles; find out what they are and how EDC can finance them	4
Scientific sector making export discoveries	6
What's new with trading houses	8
Complete listing of lines of credit	9

311290

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO
M5S 1A5

Canada Post Canada Poste
Postage paid
Bulk third class
En nombre troisième classe
No. 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

Safely expand your investment frontier

Canada invests less abroad than foreigners invest here, due in part to a relative lack of capital; relative, that is, to other industrialized countries like the U.S. and Japan. Regardless, it's a situation that contributes significantly to Canada's deficit in trade in services (see article, page 4).

But if you are planning a foreign project and have capital to invest abroad, EDC provides a service that removes many of the more serious doubts about how secure such an investment would be. It's our Foreign Investment Insurance Program, and it protects against 90 percent of a loss caused by political events in the foreign country.

In fact, more than three dozen governments in Asia, Africa, the Caribbean, Europe, the Pacific and South America have recognized the important role EDC can play in fostering investment and trade that's beneficial to the investor and host nation alike by signing a Foreign Investment Insurance Agreement with Canada.

Canada, Jordan sign investment insurance agreement

Canada and Jordan took the opportunity of a state visit by Crown Prince Hassan and senior Jordanian government officials in June to conclude just su agreement. It paves the way for Can to invest in the Hashemite Kingd Jordan with the protection of EDC ance.

Although Canadians can inves EDC can insure investments in co where a bilateral agreement does nc there's no doubt the agreements a vantageous. Like the other inve agreements, the Canada-Jordan agr indicates in advance that the rights insurer (EDC) are recognized by t country.

What that means, is that in the c claim has been filed or paid, the agr enables EDC to deal directly with officials in the host government. E volvement at that level can prove v when trying to clarify, improve or r a difficult situation overseas.

If you're interested in finding o EDC can protect your foreign inve against war, revolution or insurrect inability to remove your company' from the country; or expropriati free to contact.

Robert Rendall
Manager, Foreign Investment Insurance Dept.
Tel. (613) 598-2921

You're invited to the CEA Convention

Canada's export community keeps growing. ing. Added to the expanding number of exporters are transportation companies, financial institutions, professionals, consultants, trading houses, and, of course, suppliers. They're all among the key links in the export chain. If you are, or want to become part of this community, you'll want to attend the Canadian Exporters' Association (CEA) Convention being held in Ottawa on October 4th, 5th and 6th.

In addition to the presentation of the 1987 Canada Export Awards, which is always a highlight of the convention program, the CEA has put together an ambitious line-up of events, speakers, and topics designed to cover virtually everything that's hot in Canadian export trade.

Find out just what's happening at the "eleventh hour" of the Canada-U.S. trade talks from a panel of leading experts, including the Hon. Donald Macdonald, Co-Chairman of the Canadian Alliance on Trade and Job Opportunities. Hear Defence Minister Perrin Beatty set the stage for a panel discussion on the links between current defence initiatives and opportunities for exports of defence-related products. Listen to the experts who look out for Canada's interests at the Multilateral Trade Negotiations (MTN) in the GATT.

EDC will be there too: Our President, Bob Richardson, will team up with John Coleman, Assistant Deputy Minister, Department of Finance, and also Chairman of the OECD Group on Export Credits, on a discussion of the latest international guidelines for export financing, and what they mean to EDC and Canadian exporters. We'll also be hosting a pre-luncheon reception on Tuesday, October 6. And, of course, EDC will be among the several groups operating information booths as well.

Here's what you need to know to attend:

WHAT:	CEA Convention
WHEN:	October 4th, 5th and 6th
WHERE:	Chateau Laurier Hotel Ottawa, Ontario
REGISTRATION FEE:	(To be determined)
CONTACT:	Marcelle Lapointe Canadian Exporters' Association Suite 250 – 99 Bank St. Ottawa, Ontario K1P 6B9 Tel: (613) 238-8888

Be sure to register early!

And while you're at t

Why not take the opportunity to m one of our export financing o insurance specialists? You're invited t head office – a ten minute walk fr Chateau Laurier Hotel – to discuss our r and how they can help you penetrat markets.

If you'd like to schedule a meetin the activities of the CEA Convention contact:

Lyne Hébert
Corporate Communications Dept.
Export Development Corporation
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T
Tel: (613) 598-2774

You can also request a meeting thr CEA, while you're pre-registering convention.

Please be sure to indicate the EDC s and the specific countries you're inter Then, we can match you with the exp familiar with what works in you markets.



nce brokers, EDC team up: Marshall Stewart, President of CFIABA (centre left), and EDC president Robert Richardson (centre sign a two-year agreement that will open hundreds more outlets to Canadian exporters needing EDC insurance and guarantee s. Also present were Brock King, EDC's Senior Vice-President of Export Insurance (left) and Kevin O'Brien, General Manager of the m-Term Insurance Division at EDC.

ing for broker:

ndreds more EDC insurance outlets

orting and driving have a lot in com-n. Both can be tricky until you get them; both can present unexpected ls along the way; and you can get nce for both at your local broker. right. The export insurance that o be available only through EDC's offices can now also be acquired h your own insurance broker.

d there is no increase in the level of emiums as a result of the program. nsurance is just easier to get.

lier this summer, the Canadian Fede- of Insurance Agents and Brokers ations (CFIABA) and EDC signed ement to involve licensed insurance s, on a commission basis, in provid-DC short- and medium-term insur-nd guarantees to exporters from coast t. As Marshall Stewart, President of FIABA points out, "We've got the hers and EDC has the product".

essibility is the key"

ically, the agreement says that any licensed by a province or territory w be entitled to assist in the delivery C insurance services to exporters. tically that could involve all of the independent insurance brokers rep-d by the CFIABA, but the federa-knowledges that not all actively deal clientele that could benefit from products. Still, even a hundred outlets for EDC insurance services a long way toward spreading the bout what EDC can do, and how ers can benefit from EDC services.

"Accessibility is the key" says Robert Richardson, President of EDC, "especially for the exporter who's just starting out. It's conceivable that he will be able to find out how EDC can help, and get guidance in putting together the right package from someone he's been doing business with for years."

Exporters will still be able to deal directly with EDC if they prefer, but where there is no EDC office nearby, having access to a broker can be particularly handy.

One of the suggestions of the *Consultation Paper on Export Financing*, released by the Government in January 1985, was that broadening the distribution network for export insurance through insurance brokers could contribute to the development of Canadian exports. Over 100 organizations took the time to officially register their views on the paper – and on exporting – with the Government following its release, and 84 contained some specific comment on EDC services.

One such submission was from the CFIABA in conjunction with three insurance brokers – Reed Stenhouse Ltd., Marsh & McLennan Ltd. and Johnson & Higgins Willis Faber Ltd. Their report made an interesting case for cooperation between EDC as export insurer and the insurance brokerage industry itself, thereby setting in motion the wheels for this initiative. After a year of discussion and planning, Marshall Stewart, President of CFIABA, and Robert Richardson put their signatures to the unique two-year deal.

"Simply put" says Kevin O'Brien, General Manager of EDC's Medium-Term Insurance Division, "greater access to EDC services will mean more interest in exporting – with insurance and guarantee protection to lower the risks, the high potential returns in foreign markets become a lot more tempting."

Here's how it works:

The main responsibility of the broker is to represent the exporter in establishing an insurance policy with EDC. In doing so, the broker will take an exporter through a preliminary assessment of what kind of insurance might fit his export market strategy, the steps necessary to get the insurance, and how to follow-up once the policy has been delivered. In short, the brokers will provide "normal brokerage services" to clients with respect to EDC insurance policies. For our part, EDC will continue to handle credit approvals of foreign buyers, underwriting, payment of claims and other administrative activities, as before.

For these services, the broker receives a commission from EDC of between 5 and 7.5 percent of the premium, depending on the type of insurance involved.

While any licensed broker may participate, the commission applies only to the new business they generate. For short-term insurance such as Global Comprehensive, or USA Small Business, for example, the broker can only represent companies that have not held similar coverage with EDC

(continued on page 4)

Canadian services exports: $28 billion and growing

"Trade in services" and "trade in invisibles" – two terms that refer to the same activity. the export of ideas, expertise, knowledge.

Although by no means new to the export lexicon, it's only recently that the subject has begun to achieve the public profile it deserves. And that's surprising, when you consider the scale of the practice: total annual international trade in services is currently estimated (a key word, considering there are currently no internationally accepted standards for measuring this type of trade) at around $700 billion, rapidly closing in on the $1 trillion mark; trade in services accounts for about a quarter of total world trade; and with an annual growth rate of 20 percent, international trade in services is keeping pace with, and predicted to overtake, annual gains in trade of goods.

For our part, Statistics Canada reports that about a one-fifth slice (over $28 billion) of Canada's 1986 export pie ($149 billion) was accounted for by trade in services. It's a significant amount, no doubt, but well short (about $20 billion short in fact) of the services we import. To understand why Canada traditionally runs a deficit in trade in invisibles, you've got to understand the vast array of activities that fall into this category.

Exportable services

The list of exportable services is l one, containing a few surprises for t who might not be completely familia the subject. Similarly, there are a var ways in which invisibles can be expo

- They can be embodied in good example, services (ie. ideas) can be t through books, films, and compute ware, with the "author" collecting royalties, trademarks or patents.
- Services can be traded throug transfer of people. Consultants, la teachers, maintenance workers, and others, are all trading their expertise working abroad.

(Going for broker... continued from p. 3)

in the previous 12 months. Otherwise, a broker would simply be passing along repeat business instead of bringing the service to new exporters. EDC's medium-term programs such as Performance Security Insurance and Guarantees, and Specific Transaction Insurance and Guarantees, or Foreign Investment Insurance are by nature 'one-time' business, so the 12-month time frame does not apply.

Of course, an exporter holding one type of EDC insurance may still go to a broker to meet other risk-management needs. The whole purpose is to make EDC insurance services more accessible to the export community, to increase the membership in that community, and to add new companies to our list of clients.

Exporters now have the option of talking over their export insurance needs with someone with whom they are familiar, and deal with on a regular basis in locations across the country. This will make for easier administration of policies, a more complete service to business from their brokers, wider access to EDC's insurance services, and more exports for Canadian business – a solid combination all around.

The program is in effect now. During the next few months, EDC representatives will be offering seminars and visiting interested insurance brokerage firms to brief them on EDC programs. For more information on the program, call Basil Steggles, General Manager of CFIABA at (416) 367-1831 in Toronto; EDC's Export Insurance Group at the Head Office in Ottawa; EDC's regional and district offices in Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montreal and Halifax; or your local insurance broker.

EDC can finance your trade in services

EDC has recognized for some time that to effectively support Canadian exports you've got to include trade in invisibles. That's why the full spectrum of EDC's medium- and long-term financing programs are available to Canadian firms who successfully market their expertise abroad. Our lines of credit, note purchase programs and export loans can be used to finance transactions as diverse as the smaller feasibility study and large engineering and consulting studies; the one-shot service contract, and those that form part of a sophisticated turnkey project.

We've compiled a list of the more obvious exportable services EDC can finance. It's by no means exhaustive, however, because we know there are great innovations taking place in the export of services. Increased specialization along with huge technological advances in telecommunications is resulting in new tradeable services, new combinations of existing services, and new packages of goods and services.

EDC has the flexibility to finance many of these innovative service transactions. So be sure to contact the EDC office nearest you if you don't see your area of expertise on the list, or if you've got any questions. Check on page 14 for the telephone numbers. And while you're at it, ask for a copy of Information Circular 80-4 dealing with financing support for service contracts.

Studies, including engineering and consulting reports, pre-feasibility and feasibility studies.

Industrial design proposals, such as detailed engineering and architectural plans and specifications developed by p sionals.

Procurement proposals, which i coordinate and/or carry out the estir sourcing, purchasing and delivery fu of the goods and services needed t plete a project.

Management consulting in the construction, projects, and the opera manufacturing facilities.

Maintenance advice concern smooth operation of foreign plan equipment.

Training programs of a techn educational nature.

In addition to these six general a tradeable services which EDC can fi there are numerous other services support with our various loan opti well.

- Firms providing advice and ex necessary to install capital equi those coordinating a smooth start- plant and its equipment, and those a on quality control.
- Companies supplying oil and n exploration know-how, and those p ing surveying and mapping expertis
- Organizations which assist in curr development programs, designed t fer knowledge, and those which fa the transfer of technology.
- Organizational planning or com planning services.
- Consulting on transportation for s ized cargoes or passengers, or ad logistical support for transportatio port of a project.

vices can be exported directly, as is se when data is transmitted by tele- unications from one country to r.

eign investment also qualifies as n invisibles, as does establishment g up, say, a bank branch in a y).

nchising is a trade in services, with taurant industry serving as an excel- ample; every time a foreign com- ays for permission to use a chain's techniques and advertising, that ecomes an exporter of services.

ght and shipping industry receipts ents), linked closely to the import port of manufactured goods, also eir way to the trade in invisibles

lly, tourism qualifies as trade in ser- Here, the host country is considered orter, since it is providing the ser- r which the visitor is paying.

don't need to be an economist to iate why Canada has run a deficit in s trade each year for over a decade; scan of the above list will do it. Just ith tourism, where – despite a big rom EXPO '86 – Canadians spent $2 billion more abroad last year sitors spent here. We had a similar l in the value of business services which includes everything from onal and consulting services to royalties, and trademarks. These ree items, along with management ministrative services, continue to be gest drain on the business services dger.

The most significant culprit, however, is in the area of investment. Last year, Canadians made $7 billion on their foreign investments. The return on foreign firms' investments in Canada, however, was over three times that amount, resulting in a deficit of about $16 billion in 1986.

But the news is not all bad. Canada traditionally has a surplus in freight and shipping (about $.5 billion last year), largely because we've got to move the manufactured goods which trade at a healthy surplus. As well, the deficit gap for business services we spoke of above appears to be closing, slowly but steadily. A strong contributor here is our consulting services sector, which has a good reputation worldwide, and has enjoyed a surplus every year since 1977.

Canada must keep pace

Trade in services obviously makes a significant contribution to the world and Canadian economies. And that contribution is going to grow, as terms like "technology transfer" and "joint venture" become a normal requirement of foreign buyers, as opposed to the exception.

What are the benefits of trade in invisibles? Unlike manufactured exports, the benefits of trade in invisibles don't always translate into large employment gains. That's not surprising, though, considering that many internationally-traded services are expertise-driven. Often, profits from global sales of expertise are funnelled right back into the enterprise, in order to expand the know-how. It's that re-investment which keeps them ahead of the competition – which, not insignificantly, now includes the foreign company which purchased the expertise. Or if they don't go into R & D, profits are often re-invested in the foreign enterprise itself. Regardless, success on the services front overseas means incremental wealth to the Canadian economy.

There are spillover benefits to traded services as well. Take the consulting engineering firm that wins a turnkey contract abroad; it will obviously have considerable influence in procurement decisions on the project, and it could well decide to stay with its reliable Canadian suppliers. That means jobs in Canada.

Our last word concerning the export of Canadian services comes from a recent study by the Ministry of Treasury and Economics of the Government of Ontario. The 1986 study suggests that Canada clearly has the wherewithal to compete aggressively worldwide in the services sector. "On the negative side," continued the study, "if we fail to achieve such competitive strength, the risk is that developments in franchising and service trade will leave us with a branch-plant service sector alongside our branch-plant manufacturing sector."

Claims paid during second quarter

During the second quarter of 1987, EDC paid 74 claims valued in excess of $2.5 million compared to 21 claims totalling half a million during the same period in 1986.

Of the 74 claims paid, 50 were attributable to default, 7 to insolvency, and 17 to transfer (inability to get payment out of the foreign buyer's country). The U.S. once again topped the list of claims paid by geographic region, with 47. Of the remaining 27 claims, 17 related to the Caribbean & Central America region, 6 to Europe, and 4 to the Asia and Pacific region.

Commodities on which claims were paid include: computer boards, lumber, fire bricks, spares for pure gas equipment, knitting machine needles, lawnmower parts, picture clocks, sports equipment, automotive water pumps, tires, fur garments, strapping machines, industrial safety products, clothing, furniture musical instruments, video display racks, canopies, electrical switches, jewellery, satellite antennas, potash, rock-drilling accessories, rubber products, swimming pool covers, kitchen tables and chairs, dried flowers, sequins and trimmings, arena equipment, biological products, and a voice recognition system.

rketing group established at EDC

rt L. Richardson, President and ef Executive Officer of the Export pment Corporation (EDC), is to announce the appointment of ger Pruneau as Senior Vice-Presi- arketing.

Pruneau, formerly Deputy Minister nal Trade and Technology for the e of Quebec, joined EDC on 1. As head of the new Marketing Mr. Pruneau will coordinate the communications and economics s as well as EDC's network of offices in developing and market- ervices of the Corporation.

Pruneau brings experience in the sector to EDC, along with that e gained while holding senior posi- the federal and provincial govern- Treasury Board and Finance. Mr.



Roger Pruneau

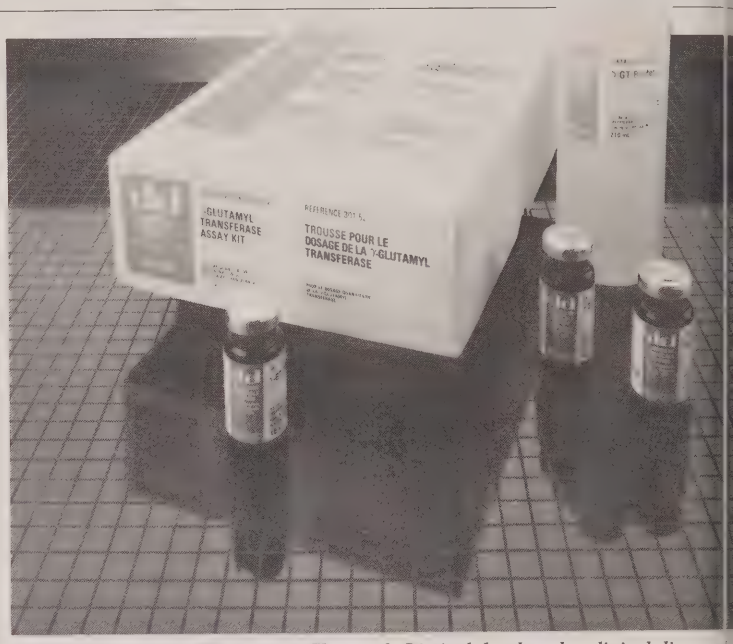
Pruneau is a Director of the Société de Développement Industriel (SDI) and a member of several private sector associations.

Growing interest in science hardware opening mark for Canadian firms

Canada has enjoyed a number of successes in the field of industrial invention. Newsprint, the electron microscope, the paint roller, the snowmobile, degradable plastics, and even instant mashed potatoes are all Canadian inventions. The success of more recent ventures such as the Canadarm have understandably captured a lot of ink in the popular press. But there are many Canadians who are writing success stories and quietly revolutionizing industries by turning their ideas and inventions into commercial products for the world.

One such example is Diagnostic Chemicals Limited of Charlottetown, Prince Edward Island. With a staff of 35 today and export sales of more than $1 million to the U.S. Europe and the Pacific, Diagnostic has come a long way from its humble origins as a student employment project in the summer of 1970.

At that time the founder of the company, Dr. J. Regis Duffy needed some assistance with a research project aimed at finding a better way to detect the presence of iron in a sample of blood. Although this type of analysis was being carried out routinely in hospitals and laboratories, there was a demand for a more streamlined, efficient procedure. During the summer of 1970



Seventeen years ago, Diagnostic Chemicals Limited developed a clinical diagnos measurement of iron in blood that put them, and Charlottetown, P.E.I. on the scienti map. "We're especially proud of our export record" says a spokesman for Diagnos counts hospitals and laboratories in the U.S.A., Europe, Asia, and the Pacific a customers. Pictured above is a diagnostic assay kit that measures Gamma GT (a used to detect liver problems) in blood.

Profile: Canada's exports of scientific hardware

In many countries Canada has a romantic image as a land of lakes, prairies and stretches of pine forest. In the minds of an increasing number of foreign industrial buyers, however, this image is being joined by one of Canada as a sophisticated manufacturer and supplier of precision instruments. Medical diagnostic kits, industrial scales, navigation systems, pressure and temperature gauges, mineral analysis devices and a host of related products are being sold to hospitals, factories, and laboratories around the world.

In recent years Canada's production of scientific and professional equipment has totalled over $1 billion annually. Of this volume nearly one-third is exported. In 1986 the scientific and professional equipment sector was one of the better export growth sectors as evidenced by its 23 percent growth over the previous year. By comparison, Canada's merchandise exports grew by a margin of only 0.5 percent in the same period.

Within the sector some of the largest export items included $107 million of measuring and controlling instruments, followed by $102 million of laboratory instruments and equipment, $58 million of medical instruments, $42 million of electricity measuring apparatus and $32 million of geophysical and mineral prospecting equipment.

While there are several large manufacturing firms producing goods in this sector, Statistics Canada data show that almost half of the shipments are generated by companies with fewer than 200 employees.

Maintaining a commercial edge and a world presence in this highly competitive sector is not easy. As the accompanying article on Diagnostic Chemicals shows, product cost can be affected by a variety of factors including changes in technology.

Fortunately, however, exporters h EDC's export financing service export insurance services to rema petitive.

Export financing makes it e foreign buyers to purchase your g cause they don't have to pay for ev at once. They can finance their p by making payments over time a to a negotiated schedule. This f makes it easier for exporters too EDC will pay you directly, norma 85 percent of your sale, and then t receiving the payments from yo With this arrangement your buye convenience of buying with f while you get the convenience o payment.

Export insurance, on the oth protects you against the risk f payment, which allows you to ex confidence.

uffy and his team found a solution in
orm of a small diagnostic kit. By
y adding a sample of blood to a liquid
ical reagent in the kit, the presence of
ould be detected by a change in col-
the mixture.

nostic kits basis for company

cording to Dr. David O'Connell,
eting Manager for the company,
diagnostic kits were the basis for
ishing the company. "Since then,
expanded our product line consider-
o include several kits for blood and
analysis, as well as test kits for drugs
xic substances. We've also expanded
mpany into three divisions – the
stic division, the fine chemicals divi-
nd the biotechnology division," says
'Connell.

rrently the company exports to the
Great Britain, France, Italy, Holland,
lia, India, Hong Kong, Singapore
iwan. In 1984 the firm opened up an
in Monroe, Connecticut to serve as a
ution centre for the United States.
e especially proud of our export
," says Dr. O'Connell. "Despite the
of many new competitors into this
nd despite technical advances that
ducing the size of the market by
down on the volume of chemical
l to perform the tests, we still find
port sales are increasing dramati-
y

ed on the company's experience to
Dr. O'Connell thinks that there is
ndous potential" for many compa-
the scientific and professional equip-
ector to export. "We have moved into different product lines in recent years but the characteristics of each product remain the same. Each item is the result of our investment in research and development. And each product is low bulk and has a high dollar value which makes it perfect for export sales. As you can imagine, production, quality control and shipping problems tend to increase in proportion with the size and complexity of your product."

"Technology sells itself"

Over the years, Dr. O'Connell says, Diagnostic has been able to keep developing new products. "We try to find niches in markets by coming up with better procedures and better results. In one case we developed a kit that reduced the time for a test from nine minutes to one."

"I think the lesson we've learned over the years is that because our marketing resources are limited we have to put our main effort into products that are world-class and are very high quality. In the end, technology sells itself."

"Being located here in P.E.I. makes some people think that we're at a disadvantage because we're not based in central Canada," says Dr. O'Connell. "But that hasn't been the case; for our customers, product quality – not origin – is most important."

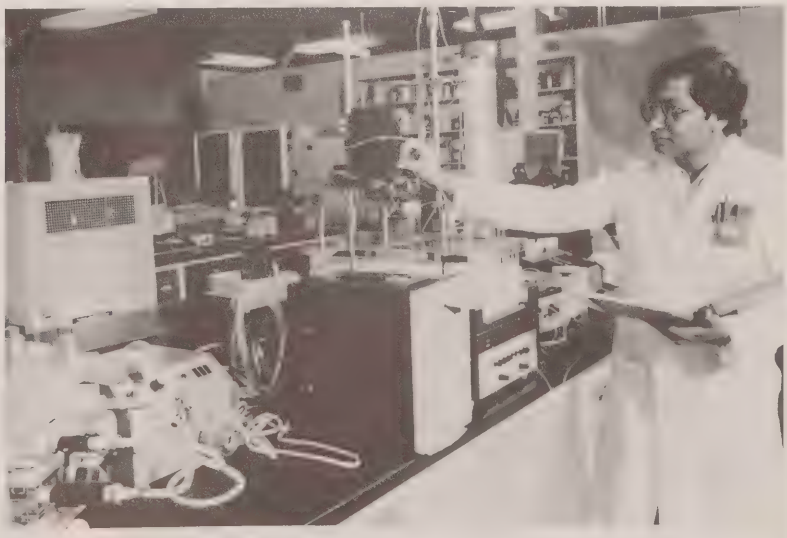
While product quality has helped open doors to Diagnostic Chemicals, the company has also relied on EDC's export insurance to keep the door open and the trade flowing. Because it is a producer of a high value product, Diagnostic exports primarily to industrialized countries. But like any small company, even one with an excellent sales record, the cost of not being paid on a foreign sale is always too great to run the risk.

Under the terms of its Global Comprehensive (Shipments) policy, Diagnostic is protected against non-payment on the part of a buyer for up to 90 percent of the value of goods shipped. Some of the risks that EDC protects Diagnostic from include: insolvency of the buyer, failure of the buyer to pay for a shipment, failure of the buyer to accept a shipment, the inability of the buyer to pay because of restrictions on the transfer of currency to the exporter, war or hostilities, and the cancellation of export and/or import permits. While this may seem like a litany of disaster, in reality these are many of the risks faced by exporters as they expand their business and forge ahead in new markets with new customers.

"We've found having export insurance has been a big help over the years," says Dr. O'Connell. "Even though we're selling to the richer countries, it's not the state of the national economy that counts; it's our buyer's balance sheet. So far we've had very good experience with our business and have had only a few claims. Nonetheless, having EDC insurance gives us the confidence to move into new markets. While we want our business to grow, we also want to protect what we've accomplished so far, which includes not just the 35 jobs here in Charlottetown, but also the 60 or so more jobs we have created indirectly for our distributors. EDC insurance gives us that security."

r his connection it is interesting to
e at a recent EDC-Statscan survey of
ers shows that, for firms with a
ce in the scientific and professional
ment sector, the demand for very
r credit terms increases as firms deal
h on-related companies outside the
. arket. From the survey results, it is
med that almost half of our sales go to
h arkets at present. With EDC's help,
s ntering these "riskier" markets can
e their competitiveness by extending
li terms that are more attractive to
sp tive buyers, with the comfort of
wg that the credit will be insured by
C

Clarly, it's an opportunity for exporters
oi their world-class technology with
C financial services to build a wider
lk for Canada's scientific and profes-
ia quipment.



Canadian trading houses: they've come a long way

They buy and sell, on their own account or on behalf of clients. They negotiate price, counsel clients, and evaluate market potential. They are traders – not the kind you see on the stock exchange floor, but engaged nevertheless in the age-old service of bringing buyers and sellers together. Their marketplace spans the five continents, and their raison d'etre is the international supply and demand for goods and services. They are the men and women who run Canada's trading houses.

Many producers and buyers view trading houses as an essential link in the export or import chain. For the domestic manufacturer who doesn't have the personnel or the capital to pursue opportunities in foreign markets, the trading house provides product and market expertise that opens doors to overseas distributors, agents, and buyers. For a foreign buyer, the trading house can identify suppliers offering the best commercial package. The trading house earns a commission on each transaction it facilitates.

Sometimes a trading house is the export marketing division of a large corporation, sometimes a small one-man operation. Whatever its scope, a trading house is expected to reduce the intricacies of world trade for small exporters, or help large companies serve markets where the cost of maintaining a local presence would be too high.

In a world where access to information determines who wins and who loses, the trading house is gaining momentum, simply because its greatest asset is the market knowledge acquired through extensive networking.

Growing in scope and credibility

Mr. Michel Hechema, chairman of the Council of Canadian Trading Houses (CCTH), recalls the time – as recent as the 1970's – when trading houses were not recognized as businesses with a viable purpose. "We were looked upon as if we were Martians. Nobody understood the role we played" says Hechema. And this despite the fact that some of Canada's olde ing houses had been around for o years.

But a solid lobby effort finally l breakthrough in 1984, with the final by the federal Task Force on T Houses. Besides officially recogniz contribution of trading houses to C export balance sheet, *The Trading Option* contained recommendati improve their operating environme foster their growth and developmer

A key recommendation was th tion of a national association to imp a strict accreditation system. In 19 Council of Canadian Trading Hou formed as an affiliate of the Ca Exporters' Association. To become credited member, a trading hous have been in operation for at least o and have had a good track record that time. It must be recommended suppliers who have used its servic can attest to the quality of its worl the trading house must be recomm by a bank manager or chartered a tant, and two Council members. applicant is not known by the CCT send someone to visit it and get a fee its activities", says Mr. Hechema.

With this accreditation of trading has come legislative support as w example, earlier this year the Dep of External Affairs revised the eli criteria for its Program for Export Development (PEMD). The chang allow an accredited trading house t for financing support of its export r ing initiatives on its own account past, a trading house had to submit of representation, acknowledging had entered into a contractual arran with a Canadian supplier. By open the program to accredited trading the new rule recognized them fledged business entities.

"It shows we're going in the righ tion", says Mr. Hechema, reflectin developments which have taken p the past two years. Still, much ren be done when one compares the s of Canadian trading houses wi Japanese, German, French, and competitors. "They are twenty yea of us. The large ones are also int they have their own banks, facto naval fleets", adds Mr. Hechema. mention their extremely well-de network of offices around the gl their formidable market intell gathering systems. Smaller com

"Let's talk risk" workshops

Interested in the views of EDC's top economists concerning the commercial risks and country risks (political and financial) of doing business in specific countries? Would you like the chance to discuss your experiences and find out the experiences of other exporters in specific foreign markets? That's what EDC's "Let's talk risk" export credit workshops are all about. And you don't have to be a current exporter to participate.

Atlantic Canada

Peter Kavanagh, General Manager of the Atlantic Regional Office based in Halifax, has announced that EDC will team up with the Canada Export Trade Month *Export Marketplace* tour of Atlantic Canada in October. The individual countries discussed at each "Let's talk risk" workshop will vary according to the input of participants, so Kavanagh encourages companies to register early and indicate the countries they would like discussed. The workshops are being held on the following dates and at the following places:

- October 13 St. John's, Nfld.
- October 14 Charlottetown, P.E.I.
- October 15 Halifax, N.S.
- October 16 St. John, N.B.

Each workshop begins at 3:00 p.m. and lasts about 90 minutes. Afterwards, light refreshments will be served, and there will be a cash bar.

If you'd like more information, would like to register, and would like to indicate the countries you're interested in, please contact either Peter Kavanagh, Connla Wood or Gloria Zehr at (902) 429-0426.

Montreal

The format is slightly different in Montreal, where EDC's Quebec Regional Office and the Montreal Board of Trade will once again collaborate on a "Let's talk risk" luncheon. Henri Souquières, EDC's General Manager for the region, emphasizes that you don't need to be a Board of Trade member to attend the discussion, which will be led by François Jeanjean, EDC's Chief Economist.

Those interested in more information on the October 20 event, beginning at noon at the Sheraton Centre in Montreal, are encouraged to contact Pierre D'Avignon at (514) 878-1881.

More to follow

EDC will be hosting "Let's talk risk" seminars in other parts of the country during November. Look for the dates and locations in our next issue of *EDC Today.*

h, can do well for themselves by find- niche in international markets and ating a good relationship with sup- and buyers.

epreneurs and specialists:

. Hechema, who owns his own trad- use, describes a trader as an entre- ir who has acquired expertise in a ular product or geographic area. an expert in electronic products as been working for twenty years in siness. One day he decides to get porting. He has found supply sources, ows buyers around the world. He shes his trading house, and starts and selling. I think this person has a chance of succeeding because he his product. Another example is a who has lived all his life in a parti- region. He is familiar with local ment regulations, he keeps track of s, he knows how to access the in- ....He can help Canadian companies contracts, he can obtain import s, and he can establish the necessary ts."

advice Mr. Hechema gives to new- is simple. "At first, trying to touch rything doesn't work. A trading hat is just getting into business can't rniture, chickens, and cars at the me. Once it has recovered its costs, is growing, it can start trading in r product line." Mr. Hechema points at the problem of some trading is that they spread their efforts into ny areas instead of concentrating on hat they know well.

ompetition exists among trading so does a certain feeling of mutual When a company receives a request oduct with which it's not familiar, it fer it to another trading house... ne knows its domain."

can help

ecialization is one way to grow, so port marketing strategy that effec- minimizes the unavoidable risks of ing.

C insurance services can benefit a trading house in more than one way. For example, EDC can cover the supplier who uses the trading house as a middleman against the risk of non-payment by the foreign buyer or by the trading house. In the case where the trading house exports on its own account, EDC can provide not only export credit insurance, but also guarantees to facilitate the trading houses's banking arrangements.

EDC financing is also available to foreign buyers who purchase Canadian goods and services through a trading house. EDC lines of credit with over forty countries are particularly useful to trading houses. Streamlined procedures allow small and large transactions to be concluded with a minimum of negotiation, since financing terms are determined at the time the lines are signed.

For more information...

The CCTH publishes a monthly newsletter in the CEA's "Export News". It also distributes a handy booklet which lists its members, their sectors of interest and also provides useful information on what to look for in a trading house as a manufacturer, and vice-versa. To find out more about the CCTH, contact:

Council of Canadian Trading Houses
99 Bank Street, Suite 250
Ottawa, Ontario K1P 6B9
Tel.: (613) 238-8888

For information on EDC export insurance and financing programs, ask for the Export Insurance Group or Export Financing Group, in Ottawa, at (613) 598-2500 or contact the nearest EDC office.

Canada-Czechoslovakia trade seminar

What can you get for $60 these days? If you're an exporter who wants solid information on how to crack the Czechoslovak market, and you attend a seminar series on new trade and investment opportunities for Canadian firms, you'll get:

- A ticket to all seminar sessions;
- Individual appointments with top-level Czechoslovak trade experts;
- All seminar information and materials;
- A luncheon and refreshments.



Sponsored jointly by the Czechoslovak Chamber of Commerce and Industry, the Canadian East-European Trade Council, and the Czechoslovak Trade Mission, the seminar series will take place on September 8 in Montreal and September 10 in Toronto.

The seminars will feature senior officials from six Czechoslovak foreign trade enterprises and two government ministries. Discussions will touch upon a wide range of trade matters, including joint ventures, technology transfer, countertrade, industrial cooperation and licensing. Industry sectors holding promise for Canadian exporters will also be examined.

For more information on the seminar series please contact:

Paul Quinney or Patrice Dallaire
Canadian-East European Trade Council
The Canadian Chamber of Commerce
Ste. 1160, 55 Metcalfe St.
Ottawa, Ontario K1P 6N4
Tel. (613) 238-4000

mplete listing of lines of credit and protocols

C has three types of pre-arranged export financing facilities t can establish with foreign banks utions. Each is designed to make it for foreign buyers to purchase an goods and services on credit. each case, EDC pays the Canadian exporter on the borrower's behalf, once the terms of the export contract have been satisfied.

- Lines of Credit are a streamlined form of export financing by which EDC lends money to a foreign bank or institution, which then re-lends necessary funds to foreign purchasers of Canadian goods or services. Interest rates, repayment terms and other details are pre-arranged between EDC and the foreign borrower, which speeds up turnaround times.
- A Buyer Credit Protocol is an agreement between EDC and a foreign institution

through which the foreign institution can guarantee EDC export loans to buyers of Canadian goods and services in that country. EDC and the foreign institution pre-set the total value of Canadian exports that can be guaranteed under a protocol. This, in turn, enables the two parties to pre-arrange many of the procedures by which the foreign institution can guarantee individual transactions.

• Supplier Credit Protocols are a third type of umbrella agreement between EDC and a foreign institution. Here, the foreign institution guarantees the promissory notes (I.O.U.s) issued to Canadian exporters as payment by their foreign buyers, which EDC then purchases from the Canadian exporter.

EDC currently has 40 lines of credit and protocols, providing easy access to export financing for buyers in 42 cour
But these aren't our only export fina
options; EDC can provide other ty
loans to buyers in many more cou
than those listed below.

If you have an inquiry of any kinc
cerning how EDC export financin
help you close a deal abroad, conta
regional office nearest you (checl
"Contact list for exporters" on page 1

COUNTRY & BORROWER 1) FUNDS AVAILABLE (June 30, 1987) 2) ALLOCATION REQUESTS CLOSING DATE 3) REPAYMENT TERMS	EXPORTER CONTACT AT EDC BUYER CONTACT WITH BORROWER	1) BORROWER'S NORTH AMERICAN REPRESENTATIVE 2) SPECIAL CONSIDERATIONS
ALGERIA Banque Algérienne de Développement 1) Cdn. $315,401,000 2) Mar. 29/88* 3) up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **S. Alilat** – Directeur des financements extérieurs Immeuble "Joly" 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie	1) N/A 2) General purpose.
BULGARIA Bulgarian Foreign Trade Bank 1) U.S. $10,939,178 2) Dec. 31/87 3) up to 8 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Central & Eastern Europe, EDC **Mr. Tsatcho Filkov** – Deputy Director Bulgarian Foreign Trade Bank 2, Sofiiska Komuna, Sofia, Bulgaria Telex: 22031	1) N/A 2) General purpose.
CAMEROON Republic of Cameroon Ministry of Plan and Land Management 1) U.S. $10,932,000 2) Nov. 7/88 3) up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du plan et de l'aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St., Ottawa, Ontario 2) General purpose. May be used in parallel with two CIDA Lines of Credit.
CAMEROON Republic of Cameroon Ministry of Plan and Land Management 1) U.S. $25,300,000 2) Dec. 31/88 3) up to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du plan et de l'aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151 Slater St., Ottawa, Ontario 2) General purpose. May be used in parallel with two CIDA Lines of Credit.
CHILE Banco del Estado de Chile 1) U.S. $5,000,000 2) Jan. 24/88 3) 3 to 5 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, South America, EDC **Raul Contreras** – Banco del Estado de Chile Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1111 Santiago 21, Chile	1) N/A 2) General purpose. Restricted to Buyer in the private
CHILE Corporacion Nacional del Cobre de Chile 1) U.S. $7,664,000 2) Mar. 21/88 3) 3 to 7 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, South America, EDC **Aldo Diaz Ramirez** Corporacion Nacional del Cobre de Chile Huerfanos 1270 Santiago, Chile	1) N/A 2) General purpose.
COLOMBIA Banco Royal Colombiano 1) U.S. $3,000,000 2) Oct. 15/87 3) 3 to 7 years	**M.D. Leonard** – Area Manager, South America, EDC **Bruce Arthur** – President Banco Royal Colombiano Carrera 8ºA No. 14-35, Piso 3º, Apartado Aereo 3438 Bogota, Colombia Telex: 42050 RYBA Co.	1) N/A 2) General purpose.
CZECHOSLOVAKIA Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S 1) U.S. $25,000,000 2) Mar. 1/89 3) up to 8.5 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Central & Eastern Europe, EDC **Mr. Jan Sliva** – Manager Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Czechoslovakia Telex: 122489	1) N/A 2) General purpose. In the process of being renewed.
DENMARK Copenhagen Handelsbank A/S 1) U.S. $10,000,000 2) Dec. 31/87 3) 2, 3 or 5 years	**E. Siegel** – Area Manager, OECD, EDC **Mr. Svend Erik Walther** International Division, Foreign Exchange Dept. Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Denmark	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
FINLAND Kansallis-Osake-Pankki 1) U.S. $10,000,000 2) Aug. 28/87 3) up to 5 years	**E. Siegel** – Area Manager, OECD, EDC **Mr. Knut Lindstrom** – Area Manager International Banking Division Kansalliis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finland Telex: 124412 KOPI SF	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
GERMAN DEMOCRATIC REPUBLIC Deutsche Aussenhandelsbank, A.G 1) Cdn. $25,000,000 2) Dec. 1/88 3) up to 8.5 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Central & Eastern Europe, EDC **Mr. Gottfried Oehme** – Deputy General Manager International Banking Relations Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin, G.D.R. Telex: 114411	1) N/A 2) General purpose.

ONG ngkong and Shanghai Banking Corporation .S. $10,000,000 uly 17/88 o to 8.5 years	**T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Mr. Graham Hartley** – Director Wardley Limited Hutchison House, 7th Floor Harcourt Road Hong Kong Telex: 75440 WRDLY HX Tel.: 5-8418888	1) **Mr. David E. Hunter** – Assistant Vice President Business Development & Trade Finance Hongkong Bank of Canada 1818 Granville Square 200 Granville Street Vancouver, B.C. Telex: 04-507750 HONGGROUP VCR Tel.: (604) 683-5811 2) Multi-country regional Line of Credit covering the following countries: Brunei, Burma, People's Republic of China, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Korea, Macao, Malaysia, Nepal, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Singapore, Solomon Islands, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
Y Nemzeti Bank S. $8,088,000 ug. 1/87 o to 5 or 7 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Central & Eastern Europe, EDC **Mr. Andras Simor** – Senior Manager North American Dept., Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hungary Telex: 226321 BANKO H	1) N/A 2) General purpose
sident of the Government of India In. $123,000,000 b. 5/92 to 10 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Sudhakar Rao** – Deputy Director Department of Economic Affairs Ministry of Finance Government of India Central Secretariat/North Block New Delhi 110 001 India	1) N/A 2) Buyer Credit Protocol Agreement; for Indian oil and gas sector; funds are to be used in parallel financing with CIDA financing.
poalim B.M. S. $8,088,000 c. 31/87 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Shmuel Shaked** – Manager, Foreign Trade Department Bank Hapoalim B.M. 50 Rothschild Blvd. Tel Aviv 61000 Israel	1) **Amos Amiran**, – Representative for Canada Bank Hapoalim B.M 1550 de Maisonneuve Ouest Suite 1030 Montreal, Quebec H3G 1N2 2) Suitable for small and medium-sized transactions
umi Le-Israel S. $9,851,000 c. 31/87 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Liliane Granierer** International Division Bank Leumi Le-Israel B.M. 35 Yehuda Halevi Street 24-32, P.O. Box 2 Tel Aviv, Israel	1) **Mordechay Gefen** – Chief Representative Office Bank Leumi Le-Israel B.M 24-321, Westmount Square Suite 348 Montreal, Quebec H3Z 2P9 2) Suitable for small and medium-sized transactions
zrahi Bank Ltd. S. $5,283,000 c. 31/87 5 or 7 years	**K.M. Hamp** – Area Manager, Middle East & East Africa, EDC **Ephraim Eisenmann** – Assistant Manager International Dept. United Mizrahi Bank Ltd. 39 Lilienblum St. P.O. Box 309 Tel Aviv, Israel	1) **Mr. Shapiro** – Representative for Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Suite 2840, South Tower Toronto, Ontario M5J 2J4 2) Suitable for small and medium-sized transactions
azionale Del Lavoro S. $10,000,000 31/87 3 or 5 years	**E. Siegel** – Area Manager, OECD, EDC **Dr. Giorgio Cao Pinna** – Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italy Telex: 680549 BNLFIN 1	1) **G. Bastreri** – Chief Executive Officer Banca Nazionale Del Lavoro 1 First Canadian Place Suite 6965 P.O. Box 340 Toronto, Ontario Tel.: (416) 365-7777 Telex: 06218880 2) Supplier Credit Protocol Agreement
nt of Malaysia $30,000,000 4/88 to 10 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Dr. Hadenam Abdul Jalil** – Deputy Secretary Finance Division Ministry of Finance Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tel.: 946-066 Telex: MA8430242	1) N/A 2) Buyer Credit Protocol Agreement; funds are available for parallel financing with CIDA
a Banking Berhad $10,000,000 18/88 o 7 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Dato Ong Kim Hoay** – General Manager International Banking Division Malayan Banking Berhad Menara May Bank Jalan Tun Perak 50050 Kuala Lumpur Tel.: 230-7522 Telex: 30137 MBBNET MA	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement
fin SNC $9,070,000 15/88 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Jaime Chavez Llerenas** – Vice President Correspondent Banking International Division Banca Serfin, S.N.C 16 de Septiembre No. 38 3rd Floor 06069 Mexico City, D.F Mexico Tel.: (905) 510-0043	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits

MEXICO Banco Internacional, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 27/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Jose Kaufer B.** – Vice President Correspondent Banking, U.S. and Canada Banco Internacional S.N.C. Paseo de la Reforma No. 156, 2nd Floor 06600 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 535-7705	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits
MEXICO Banco Mexicano Somex, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 15/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Enrique A. Peralta R.** – Sub-Director Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C. Paseo de la Reforma No. 211, 12th floor 06500 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 546-2510	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits
MEXICO Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 1) U.S. $15,000,000 2) Nov. 15/87 3) 2, 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Sergio E. Contreras P.** – Manager, International Affairs Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C Camino de Santa Teresa #1679, Jardines del Pedregal 01900 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 568-2122	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits
MEXICO Banco Nacional de Mexico, S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Feb. 1/88 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Alfredo Soto** – Senior Vice President International Business Division Banco Nacional de Mexico, S.N.C. Madero No. 17 - 2 Piso 06089 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 518-2187, ext. 145	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits
MEXICO Comision Federal de Electricidad 1) U.S. $6,852,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Ing. Roberto Fabre Gerard** Subgerente de Creditos y Planeacion Financiera Gerencia General de Finanzas Comision Federal de Electricidad Rodano No. 14-7 Piso 06598 Mexico City, D.F. Mexico Tel.: (905) 553-7133, ext. 2443	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export credits
MEXICO Multibanco Comermex S.N.C. 1) U.S. $10,000,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Richard A. Holden** – Director Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex S.N.C. Edif. Plaza Comermex, Blvd. Avila Camacho No. 1 Piso 17 Mexico 11000, D.F. Mexico Tel.: (905) 540-4805	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contra
MEXICO Nacional Financiera S.N.C. 1) U.S. $10,392,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Arturo Ortiz Hidalgo** Subdirector de Operaciones Internacionales Subdireccion de Operaciones Internacionales Plaza Inn Insurgentes Sur 1971 Mexico 01020 D.F. Mexico Tel.: (905) 550-4410	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contra
MEXICO Petroleos Mexicanos 1) U.S. $9,081,000 2) Nov. 15/87 3) 3, 5, 7 or 8.5 years	**W.J. James** – Area Manager, Mexico & Central America, EDC **Lic. Roberto Keoseyan Arakelian** Jefe Depto. de Negociaciones Coordinacion ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional No. 329 Torre, Piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexico Tel.: (905) 250-2611, ext. 2-3013	1) N/A 2) Suitable for small and medium-sized export contra
NORWAY Den Norske Creditbank 1) Cdn. $10,000,000 2) Apr. 18/88 3) up to 5 years	**E. Siegel** – Area Manager, OECD, EDC **Jens U. Holst** – Manager, International Finance Department Den Norske Creditbank P.O. Box 1171 Sentrum Oslo, Norway	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.
PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA Bank of China 1) U.S. $1,880,797,000 2) Oct. 1/88 3) up to 10 years	**T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Mr. Qian Zhenlin** – General Manager Second Credit Dept. Bank of China 17 Xijiao Minxiang Beijing, People's Republic of China Telex: 22254 BCHO CN	1) N/A 2) General Financing Protocol allows EDC to make di loans to the Bank of China and/or purchase promis notes issued by a Chinese buyer and guaranteed b Bank of China. Concessional financing terms avail for specified transactions.
PORTUGAL Banco Portugues Do Atlantico 1) U.S. $4,703,000 2) Dec. 31/87 3) 2, 3, 5 or 7 years	**E. Siegel** – Area Manager, OECD, EDC **Mr. Rene Durval de Freitas Souto** – Senior Manager International Division Banco Portugues Do Atlantico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbon Portugal Tel.. 361321 Telex: 16559	1) N/A 2) Supplier Credit Protocol Agreement.

IIA ian Bank for Foreign Trade Cdn. $10,000,000 Feb. 28/89 up to 8.5 years	**A.J. Coles** – Area Manager, Central & Eastern Europe, EDC **Mr. Dan Pascariu** – International Loans Manager Romanian Bank for Foreign Trade 22-24 Calea Victoriei Bucharest, Romania Telex: 011235	1) N/A 2) General purpose. In the process of being renewed
ORE f Montreal Asia Limited U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Oct. 5/87 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **E.J. Ansley** – Vice-President and Manager Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapore Telex: RS20670	1) **Pierre Lambert** – Senior Representative Trade Finance Division Bank of Montreal First Canadian Place Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are: Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
ORE an Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Oct. 5/87 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Peter P. Tulloch** – Managing Director Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Suite 901 The Octagon 105 Cecil St. Singapore Telex: RS24005	1) **Michael Moquette** – Vice President Trade Finance Division Canadian Imperial Bank of Commerce 3rd Floor Commerce Court West Toronto, Ontario M5L 1A2 Tel.: (416) 980-6894 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
ORE Bank of Canada (Asia) Limited U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Oct. 5/87 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **S.W. Tham** – Managing Director Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16th Floor, PIL Bldg. 140 Cecil St. Singapore Telex: RS26935	1) **Charles Donley** – Manager, International Banking Ontario International Centre The Royal Bank of Canada Royal Bank Plaza Toronto, Ontario M5J 2J5 Tel.: (416) 974-4442 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are: Australia, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Philippines, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
ORE r Dominion (South East Asia) Limited U.S. $10,000,000 or equivalent in DM, SF or Yen Feb. 12/88 up to 8.5 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC or **T.I. Macdonald** – Area Manager, Pacific & North Asia, EDC **Charles P. Carlson** – Manager, Corporate Accounts Toronto Dominion (South East Asia) Ltd. 65 Chulia St. 2403 OCBC Centre Singapore Telex: RS20086	1) **Parker Gallant** – Assistant General Manager International Banking Group The Toronto Dominion Bank Toronto, Ontario M5K 1A2 Tel.: (416) 982-8864 2) Multi-country Line of Credit. Countries covered are: Australia, Brunei, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Pakistan, Papua New Guinea, People's Republic of China, Singapore, South Korea, Sri Lanka, Taiwan and Thailand.
L D mmercial Bank Ltd. in. $12,000,000 b. 19/89 to 7 years	**J.M. Balint** – Area Manager, South Asia, EDC **Ms. Jadda Wattanasiritham** – Senior Vice President Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thailand 10,400 Tel.: 251-7560 Telex: 82876 Siamcom TH	1) N/A 2) General purpose, to be used in parallel with a CIDA Cdn $5 million financing facility
IS ut of Tunisia is of Plan and Finance) S. $60,322,000 ay 10/87* to 10 years	**D. Delahousse** – Area Manager, North & West Africa, EDC **M. Noureddine Ghannouchi** Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie	1) N/A 2) General purpose. May be used in parallel with a $20 million CIDA Line of Credit.
TE INGDOM nadian Financial Services (U.K.) Ltd.) S. $10,000,000 c. 31/87 or 5 years	**E. Siegel** – Area Manager, OECD, EDC **B.D. Watters** – Managing Director or **B.J. Brigham** – Director First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9 Queen Victoria St. London, U.K. EC4N 4XN	1) **Mr. Pierre Lambert** – Regional Manager Bank of Montreal Trade Finance Division First Canadian Place First Bank Tower P.O. Box 5 Toronto, Ontario M5X 1A1 Tel.: (416) 867-6410 2) Supplier Credit Protocol Agreement.

Supplier Credit Protocol (SCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution through which EDC offers to consider, on a case-by-case basis, the purchase of promissory notes issued by Canadian exporter by a foreign buyer and guaranteed or avalized by the financial institution. A sample promissory note and a guarantee or aval, as appropriate, would be attached to the document and the financial institution would acknowledge their suitability.

Buyer Credit Protocol (BCP) is a document issued to and accepted by a foreign financial institution that agrees to guarantee a loan agreement between EDC and a foreign borrower. Attached to the document would be the form of the loan agreement, which would be entered into by EDC and the foreign borrower and the form of the guarantee, which would be required from the financial institution for each facility approved by EDC on a case-by-case basis.

*To be extended to May 10/89

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, P.O. Box 655, Ottawa, Ontario, K1P 5T9

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 237-2690

ROBERT RICHARDSON
President &
Chief Executive Officer

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

LATIN AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

SOUTH AMERICA DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

OECD & EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

CENTRAL & EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

OECD DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE MCLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

GLOBAL INSURANCE DEPARTMENT
GERRY BOURBONNAIS
Manager

AGRICULTURAL INSURANCE SERVICES
GRADY KITTLESON
Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

EASTERN REGION
ALAIN PAIEMENT
Manager

WESTERN REGION
KEN DUNN
Manager

FOREIGN INVESTMENT INSURANCE DEPARTMENT
ROBERT RENDALL
Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

QUEBEC, ATLANTIC & WESTERN DEPARTMENT
IAN MILLER
Manager

ONTARIO DEPARTMENT
JIM CURLEY
Manager

Marketing Group

ROGER PRUNEAU, Senior Vice-President

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
General Manager

WALTER HUTCHINGS
District Manager,
Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Telex: 07-57624
Facsimile: (204) 983-2187

RACHELLE SOULIÈRE
District Manager,
Manitoba & Saskatchewan

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

Manager, Business Development Department

VACANT
Assistant Manager,
Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

PIERRE D'AVIGNON
Manager, Business Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
451 Talbot Street
Suite 303
London, Ontario
N6A 5C9
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager, Business Development

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151 rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1

Téléphone : (613) 598-2500 | Câble : EXCREDCORP | Télex : 053-4136 | Télécopieur : (613) 237-2690

ROBERT RICHARDSON
Président et
Chef de la Direction

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, premier vice-président

BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE LATINE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENISE LEONARD
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE ET DE L'OCDE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE CENTRALE ET DE L'EST
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'OCDE
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE MCLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, premier vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

SERVICE DES ASSURANCES GLOBALES
GERRY BOURBONNAIS
Directeur

SERVICES D'ASSURANCE AGRICOLE
GRADY KITTLESON
Directeur

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

RÉGION DE L'EST
ALAIN PAIEMENT
Directeur

RÉGION DE L'OUEST
KEN DUNN
Directeur

SERVICE DES ASSURANCES-INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER
ROBERT RENDALL
Directeur

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

SERVICE DU QUÉBEC, DE L'ATLANTIQUE ET DE L'OUEST
IAN MILLER
Directeur

SERVICE DE L'ONTARIO
JIM CURLEY
Directeur

Groupe du Marketing

ROGER PRUNEAU, premier vice-président

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur (403) 294-1133

MURRAY SHAW
Directeur général
WALTER HUTCHINGS
Directeur de district (Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. (204) 943-3938
Télex 07 57624
Télécopieur : (204) 983-2187
RACHELLE SOULIÈRE
Directrice de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général

Directeur, service de la Promotion commerciale
VACANT
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télex 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble : EXCREDCORP
Directeur de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, Place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
PIERRE D'AVIGNON
Directeur, service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
451, rue Talbot
Bureau 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur, Promotion commerciale

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, directeur général

DAVE FITZPATRICK, directeur

...NIE ...e roumaine de commerce extérieur 10 000 000 $ CAN ...8 févr. 1989 ...usqu'à 8,5 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe centrale et de l'Est, SEE **M. Dan Pascariu** – Directeur des prêts internationaux Banque roumaine de commerce extérieur 22-24 Calea Victoriei Bucarest, Roumanie Télex : 011235	1) s.o. 2) Portée générale. Sera prochainement renouvelée.
...ME-UNI ...anadian Financial Services (U.K.) Ltd. 10 000 000 $ US 31 déc. 1987 3 ou 5 ans	**E. Siegel** – Directeur, service de l'OCDE, SEE **B.D. Walters** – Administrateur délégué ou **B.J. Brigham** – Directeur First Canadian Financial Services (U.K.) Ltd. 9, rue Queen Victoria Londres, R.-U. EC4N 4XN	1) **M. Pierre Lambert** – Directeur régional Banque de Montréal Direction des marchés financiers First Canadian Place, First Bank Tower C.P. 5 Toronto (Ontario) M5X 1A1 2) Protocole de crédit fournisseur.
...POUR ...of Montreal Asia Limited 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 5 oct. 1987 ...usqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **E.J. Ansley** – Vice-président et directeur Bank of Montreal Asia Limited (BOMAL) Singapour Télex : RS20670	1) **M. Pierre Lambert** – Représentant principal Financement du commerce international Banque de Montréal First Canadian Place Toronto (Ontario) M5X 1A1 Tél. : (416) 867-6410 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
...POUR ...ian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou yen 5 oct. 1987 ...usqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **Peter P. Tulloch** – Directeur général Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd. Bureau 901 The Octagon 105, rue Cecil Singapour Télex : RS24005	1) **Michael Moquette** – Vice-président Financement du Commerce extérieur Banque de Commerce Canadienne Impériale 3e étage Commerce Court West Toronto (Ontario) M5L 1A2 Tél. : (416) 980-6894 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
...POUR ...o Bank of Canada (Asia) Limited 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 5 oct. 1987 jusqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **S.W. Tham** – Directeur général Royal Bank of Canada (Asia) Limited 16e étage, PIL Bldg. 140, rue Cecil Singapour Télex : RS26935	1) **Charles Donley** – Directeur, Commerce international Centre international de l'Ontario Banque Royale du Canada Royal Bank Plaza Toronto (Ontario) M5J 2J5 Tél. : (416) 974-4442 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
...POUR ...o Dominion (South East Asia) Limited 10 000 000 $ US ou l'équivalent en DM, FS ou Yen 12 févr. 1988 jusqu'à 8,5 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE ou **T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **Charles P. Carlson** – Directeur, Compte des sociétés Toronto Dominion (South East Asia) Ltd. 65, rue Chulia 2403 OCBC Centre Singapour Télex : RS20086	1) **Parker Gallant** – Directeur général adjoint Groupe des opérations internationales Banque Toronto Dominion Toronto (Ontario) M5K 1A2 Tél. : (416) 982-8864 2) Ligne de crédit valable pour plusieurs pays : Australie, Brunei, Corée du Sud, Hong Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
...OSLOVAQUIE ...eskoslovenska Obchodni Banka, A.S. 25 000 000 $ US 1er mars 1989 jusqu'à 8,5 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe centrale et de l'Est, SEE **M. Jan Sliva** – Directeur Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S. Na prikope 14 11520 Prague, Tchécoslovaquie Télex : 122489	1) s.o. 2) Portée générale. Sera prochainement renouvelée.
...ANDE ...Commercial Bank Ltd. 12 000 000 $ CAN 19 févr. 1989 jusqu'à 7 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Jadda Wattanasiritham** – Première vice-présidente Siam Commercial Bank Ltd. 1060 Phetchburi Road Bangkok, Thaïlande 10 400 Tél. : 251-7560 Télex : 82876 Siamcom TH	1) s.o. 2) Portée générale ; à utiliser en parallèle avec un financement de 5 millions de dollars canadiens de l'ACDI.
...IE ...ique de Tunisie ...ère du Plan et des Finances 60 322 000 $ US 10 mai 1987* jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. Noureddine Ghannouchi** Directeur de la coopération bilatérale Ministère du Plan et des Finances Place de la Monnaie 1, rue de Rome Tunis, Tunisie	1) s.o. 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec une ligne de crédit de 20 millions de dollars de l'ACDI.

...tocole de crédit fournisseur (PCF) est un document émis à un établissement financier à l'étranger et accepté par ce dernier, par lequel la SEE offre d'évaluer, cas par cas, l'achat de billets à ordre émis à ...portateur canadien par un acheteur étranger et garantis par l'établissement financier ou accompagnés d'un aval. Un spécimen de billet à ordre et une garantie ou un aval, selon le cas, seraient annexés au ...ent et l'établissement financier les approuverait.

...tocole de crédit acheteur (PCA) est un document émis à un établissement financier à l'étranger et accepté par ce dernier, qui garantit une convention de prêt conclue entre la SEE et un emprunteur ...er. Pour chaque prêt approuvé par la SEE, la convention de prêt qui serait conclue entre la SEE et l'emprunteur étranger, de même que la garantie qui serait exigée de l'établissement financier, seraient ...s au document.

...ngement jusqu'au 10 mai 1989

MEXIQUE Banco Mexicano Somex, S.N.C 1) 10 000 000 $ US 2) 15 févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Enrique A. Peralta R.** – Subdirector Financiamiento Internacional y Bancos Corresponsales Banco Mexicano Somex, S.N.C Paseo de la Reforma 211 Piso 12 06500 Mexico, D.F Mexique Tél. : (905) 546-2510	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C 1) 15 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 2, 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Sergio E. Contreras P.** – Directeur des opérations internationales Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C Camino de Santa Teresa 1679 Jardines del Pedregal 01900 Mexico, D.F Mexique Tél. : (905) 568-2122	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Banco Nacional de México, S.N.C 1) 10 000 000 $ US 2) 1er févr. 1988 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Alfredo Soto** – Premier vice-président Division des Affaires internationales Banco Nacional de México, S.N.C. Madero 17, piso 2 06089 Mexico, D.F Mexique Tél. : (905) 518-2187, poste 145	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Comisión Federal de Electricidad 1) 6 852 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Ing. Roberto Fabre Gerard** Subgerente de Créditos y Planeación Financiera Gerencia General de Finanzas Comisión Federal de Electricidad Rodano 14, piso 7 06598 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 553-7133, poste 2443	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.
MEXIQUE Multibanco Comermex, S.N.C 1) 10 000 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Richard A. Holden** – Directeur Agencias y Bancos Corresponsales del Extranjero Multibanco Comermex, S.N.C Edif. Plaza Comermex, blvd. Avila Camacho 1 Piso 17 11000 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 540-4805	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens contrats d'exportation.
MEXIQUE Nacional Financiera, S.N.C 1) 10 392 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Arturo Ortiz Hidalgo** Subdirector de Operaciones Internacionales Subdirección de Operaciones Internacionales Plaza Inn Insurgentes Sur 1971 01020 Mexico, D.F Mexique Tél. : (905) 550-4410	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens contrats d'exportation.
MEXIQUE Petróleos Mexicanos 1) 9 081 000 $ US 2) 15 nov. 1987 3) 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Roberto Keoseyan Arakelian** Jefe Depto. de Negociaciones Coordinación ejecutiva de Financiamientos Subgerencia de negociaciones Av. Marina Nacional 329 Torre, piso 31 11300 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 250-2611, Poste : 2-3013	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens contrats d'exportation.
NORVÈGE Den Norske Creditbank 1) 10 000 000 $ US 2) 18 avr. 1988 3) jusqu'à 5 ans	**E. Siegel** – Directeur, service de l'OCDE, SEE **Jens U. Holst** – Directeur, Financement international Den Norske Creditbank C.P. 1171 Sentrum Oslo, Norvège	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
PORTUGAL Banco Português do Atlântico 1) 4 703 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 2, 3, 5 ou 7 ans	**E. Siegel** – Directeur, service de l'OCDE, SEE **M. Rene Durval de Freitas Souto** – Directeur principal Division internationale Banco Português do Atlântico 110 Rua do Ouro 1100 Lisbonne Portugal Tél. : 361321 Télex : 16559	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. 1) 25 000 000 $ CAN 2) 1er déc. 1988 3) jusqu'à 8,5 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe centrale et de l'Est, SEE **M. Gottfried Oehme** – Directeur général adjoint Relations bancaires internationales Deutsche Aussenhandelsbank, A.G. Unter den Linden 24-30 1080 Berlin R D A Télex : 114411	1) s.o. 2) Portée générale.
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE Banque de Chine 1) 1 880 797 000 $ US 2) 1er oct. 1988 3) jusqu'à 10 ans	**T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **M. Qian Zhenlin** – Directeur général Deuxième service de crédit Banque de Chine 17 Xijiao Minxiang Pékin République populaire de Chine Télex : 22254 BCHO CN	1) s.o. 2) Ce protocole de financement général permet à la SEE d prêter directement à la Banque de Chine, et (ou) d'ache des billets à ordre émis par un acheteur chinois et garantis par la Banque de la Chine. Possibilité de financement de faveur pour certaines opérations.

		2) Ligne de crédit régionale valable pour plusieurs pays : Birmanie, Brunei, Corée, Hong Kong, Îles Salomon, Inde, Indonésie, Japon, Macao, Malaisie, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, République populaire de Chine, Singapour, Sri Lanka, Taiwan et Thaïlande.
E Nemzeti Bank 088 000 $ US er août 1987 usqu'à 5 ou 7 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe centrale et de l'Est, SEE **M. András Simor** – Directeur principal Service de l'Amérique du Nord, Magyar Nemzeti Bank 8 Szabadsag-Ter, H-1850 Budapest, Hongrie Télex : 226321 BANKO H	1) s.o. 2) Portée générale.
ident du gouvernement de l'Inde 23 000 000 $ CAN févr. 1992 usqu'à 10 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Sudhakar Rao** – Directeur adjoint Service des Affaires économiques Ministère des Finances Gouvernement de l'Inde Central Secretariat North Block New Delhi 110 001 Inde	1) s.o. 2) Protocole de crédit acheteur : pour les secteurs pétrolier en gazier de l'Inde; les fonds doivent être utilisés parallèlement au financement de l'ACDI.
Hapoalim B.M. 088 000 $ US déc. 1987 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Shmuel Shaked** – Directeur, service du Commerce extérieur Banque Hapoalim B.M. 50, boul. Rothschild Tel-Aviv 61000 Israël	1) **Amos Amiran**, Représentant au Canada Banque Hapoalim B.M. 1550, boul. de Maisonneuve ouest Bureau 1030 Montréal (Québec) H3G 1N2 2) Pour les petites et moyennes opérations.
Leumi Le-Israel 851 000 $ US déc. 1987 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Liliane Granierer** Division internationale Banque Leumi Le-Israel B.M. 35, rue Yehuda Halevi 24-32, C.P. 2 Tel-Aviv, Israël	1) **Mordechay Gefen** – Bureau du représentant en chef Leumi Le-Israel B.M. 24-321, Place Westmount Bureau 348 Montréal (Québec) H3Z 2P9 2) Pour les petites et moyennes opérations.
Mizrahi Bank Ltd. 283 000 $ US déc. 1987 5 ou 7 ans	**K.M. Hamp** – Directeur, Moyen-Orient et Afrique de l'Est, SEE **Ephraim Eisenmann** – Directeur adjoint Service international United Mizrahi Bank Ltd. 39, rue Lilienblum C.P. 309 Tel-Aviv, Israel	1) **M. Shapiro** – Représentant au Canada United Mizrahi Bank Ltd. Royal Bank Plaza Bureau 2840, Tour Sud Toronto (Ontario) M5J 2J4 2) Pour les petites et moyennes opérations.
Nazionale Del Lavoro 0 000 000 $ US déc. 1987 3 ou 5 ans	**E. Siegel** – Directeur, service de l'OCDE, SEE **Dr Giorgio Cao Pinna** – Vice Direttore Banca Nazionale Del Lavoro Via Veneto, 56 00189 Rome Italie Télex : 680549 BNLFIN 1	1) **G. Bastreri** – Directeur général Banca Nazionale Del Lavoro 1, First Canadian Place Pièce 6965 C.P. 340 Toronto (Ontario) Tél. : (416) 365-7777 Télex : 06218880 2) Protocole de crédit fournisseur.
SIE ernement de la Malaisie 30 000 000 $ CAN nov. 1988 usqu'à 10 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Dr Hadenam Abdul Jalil** – Secrétaire adjoint Division des Finances Ministère des Finances Block 9 Government Offices Complex Jalan Duta, Kuala Lumpur Tél. : 946-066 Télex MA8430242	1) s.o. 2) Protocole de crédit acheteur; fonds disponibles pour du financement parallèle avec l'ACDI.
SIE alan Banking Berhad 10 000 000 $ US 8 févr. 1988 usqu'à 7 ans	**J.M. Balint** – Directeur, Asie du Sud, SEE **Dato Ong Kim Hoay** – Directeur général Division des Affaires internationales Malayan Banking Berhad Menara May Bank Jalan Tun Perak 50050 Kuala Lumpur Tél. : 230-7522 Télex : 30137 MBBNET MA	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
UE Serfin, S.N.C. 070 000 $ US 15 mars 1988 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **Lic. Jaime Chavez Llerenas** – Vice-président Division bancaire internationale Banca Serfin, S.N.C. 16 de Septiembre 38 Piso 3 06069 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 510-0043	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation
UE Internacional, S.N.C. 10 000 000 $ US 27 févr. 1988 3, 5, 7 ou 8,5 ans	**W.J. James** – Directeur, Mexique et Amérique centrale, SEE **José Kaufer B.** – Vice-président Affaires bancaires États-Unis et Canada Banco Internacional, S.N.C. Paseo de la Reforma 156, piso 2 06600 Mexico, D.F. Mexique Tél. : (905) 535-7705	1) s.o. 2) Pour les petits et moyens crédits à l'exportation.

• Un protocole de crédit acheteur est une entente conclue entre la SEE et un établissement financier à l'étranger, par laquelle celui-ci peut garantir des prêts à l'exportation de la SEE aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. La SEE et l'établissement financier à l'étranger déterminent à l'avance la valeur totale des exportations canadiennes qui peuvent être garanties par le protocole et s'entendent au préalable sur la marche que doit suivre l'établissement financier à l'étranger pour garantir des opérations individuelles.

• Un protocole de crédit fournisseur est un troisième type d'accord global conclu entre la SEE et un établissement financier à l'étranger, qui permet à ce dernier de garantir les billets à ordre (reconnaissance de dette) émis par l'acheteur étranger à l'exportateur canadien en guise de paiement. La SEE achète ensuite les billets à ordre de l'exportateur canadien.

Actuellement, la SEE compte 40 lignes de crédits et protocoles permettant aux acheteurs de 42 pays d'avoir accès facilement à du financement à l'exportation. De plus, la SEE offre d'autres types de p des acheteurs de plusieurs pays qui ne rent pas sur la liste ci-dessous.

Si vous avez besoin de plus amples seignements sur la façon dont le fin ment à l'exportation de la SEE peut aider à conclure une opération à l'étra communiquez avec le bureau régio plus proche (se reporter aux «Nor adresses utiles aux exportateurs», en 14).

PAYS ET EMPRUNTEUR 1) FONDS DISPONIBLES (Au 30 juin 1987) 2) DEMANDES D'AFFECTATION (DATE LIMITE) 3) MODALITÉS DE REMBOURSEMENT	INTERLOCUTEUR DES EXPORTATEURS À LA SEE CONTACTS ENTRE ACHETEURS ET EMPRUNTEURS	1) REPRÉSENTANTS DES EMPRUNTEURS EN AMÉRIQUE DU N 2) REMARQUES
ALGÉRIE Banque Algérienne de Développement 1) 315 401 000 $ CAN 2) 29 mars 1988 3) jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **S. Aliliat** – Directeur des financements extérieurs Immeuble «Joly» 38, av. Franklin Roosevelt Alger, Algérie	1) s.o. 2) Portée générale.
BULGARIE Banque bulgare de commerce extérieur 1) 10 939 178 $ US 2) 31 déc. 1987 3) jusqu'à 8 ans	**A.J. Coles** – Directeur, Europe centrale et de l'Est, SEE **M. Tsatcho Filkov** – Directeur adjoint Banque bulgare de commerce extérieur 2, Sofiiska Komuna, Sofia, Bulgarie Télex. 22031	1) s.o. 2) Portée générale.
CAMEROUN République Unie du Cameroun Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire 1) 100 932 000 $ US 2) 7 nov. 1988 3) jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater, Ottawa (Ontario) 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec deu lignes de crédit de l'ACDI.
CAMEROUN République Unie du Cameroun Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire 1) 25 300 000 $ US 2) 31 déc. 1988 3) jusqu'à 10 ans	**D. Delahousse** – Directeur, Afrique du Nord et de l'Ouest, SEE **M. François X. Eloundou** Direction de la coopération économique et technique Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire Yaoundé, Cameroun	1) **M. André Bekoume** – Chef de la mission économique et commerciale 151, rue Slater, Ottawa (Ontario) 2) Portée générale. Peut être utilisée en parallèle avec deu lignes de crédit de l'ACDI.
CHILI Banco del Estado de Chile 1) 5 000 000 $ US 2) 24 janv. 1988 3) 3 à 5 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud, SEE **Raúl Contreras** – Banco del Estado de Chile Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 1111 Santiago 21, Chili	1) s.o. 2) Portée générale. Réservée aux acheteurs du secteur priv
CHILI Corporación Nacional del Cobre de Chile 1) 7 664 000 $ US 2) 21 mars 1988 3) 3 à 7 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud, SEE **Aldo Díaz Ramírez** Corporación Nacional del Cobre de Chile Huérfanos 1270 Santiago, Chili	1) s.o. 2) Portée générale
COLOMBIE Banco Royal Colombiano 1) 3 000 000 $ US 2) 15 oct. 1987 3) 3 à 7 ans	**M.D. Leonard** – Directrice, Amérique du Sud, SEE **Bruce Arthur** – Président Banco Royal Colombiano Carrera 8ºA No. 14-35, Piso 3, Apartado Aéreo 3438 Bogotá, Colombie Télex. 42050 RYBA Co	1) s.o. 2) Portée générale.
DANEMARK Copenhagen Handelsbank A/S 1) 10 000 000 $ US 2) 31 déc. 1987 3) 2, 3 ou 5 ans	**E. Siegel** – Directeur, service de l'OCDE, SEE **M. Svend Eric Walther** Division internationale Service des opérations de change Copenhagen Handelsbank A/S 2 Holmens Kanal DK-1091 Copenhagen K Danemark	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
FINLANDE Kansallis-Osake-Pankki 1) 10 000 000 $ US 2) 28 août 1987 3) jusqu'à 5 ans	**E. Siegel** – Directeur, service de l'OCDE, SEE **M. Knut Lindstrom** – Directeur régional Division des opérations bancaires internationales Kansallis-Osake-Pankki Pohjois Esplanadi 29 SF-00100 Helsinki 10 Finlande Télex: 124412 KOPI SF	1) s.o. 2) Protocole de crédit fournisseur.
HONG KONG The Hong Kong and Shanghai Banking Corporation 1) 10 000 000 $ US 2) 17 juillet 1988 3) jusqu'à 8,5 ans	**T.I. Macdonald** – Directeur, Pacifique et Asie du Nord, SEE **M. Graham Hartley** – Directeur, Wardley Limited Hutchison House, 7th Floor Harcourt Road Hong Kong Télex: 75440 WRDLY HX Tél.: 5-8418888	1) **M. David E. Hunter** – Vice-président adjoint Expansion commerciale et Financement des opérations commerciales Banque Hongkong du Canada 1818 Place Granville 200, rue Granville Vancouver (Colombie-Britannique) Télex: 04-507750 HONGGROUP VCR Tél.: (604) 683-5811

ll ont leurs propres banques, usines et o s de navires», ajoute-t-il. Sans parler e ir réseau extrêmement bien développé e reaux aux quatre coins du monde ou e rs remarquables systèmes d'informa- o ur les marchés. Les petits concurrents e ent, quant à eux, se tirer d'affaire en o ant un créneau sur les marchés inter- a naux et en entretenant de bonnes rela- o avec les fournisseurs et les acheteurs.

Entrepreneurs et spécialistes

Pour M. Hechema, lui-même propriétaire d'une maison de commerce, il faut un entrepreneur qui a approfondi ses connaissances sur un produit ou une région géographique. «Prenez l'exemple d'un expert en produits électroniques qui a travaillé vingt ans dans ce domaine. Un jour il décide de se lancer dans l'exportation. Il a trouvé des sources d'approvisionnement, il connaît des acheteurs à travers le monde. Il ouvre sa maison de commerce, et commence à acheter et à vendre. Je pense que cette personne a de bonnes chances de succès parce qu'elle connaît son produit. Autre exemple, celui d'une personne qui a vécu toute sa vie dans la même région. Elle connaît les rouages de son gouvernement, suit de près les appels d'offres et a accès à l'industrie... Elle peut aider les compagnies canadiennes à décrocher des contrats, obtenir des permis d'importation et établir les contacts nécessaires.»

M. Hechema donne un conseil fort simple aux nouveaux venus. «Essayer de vendre à tout au début, ça ne marche pas. Une maison de commerce qui débute ne peut pas vendre à la fois des meubles, des ballets et des voitures. Une fois qu'elle est établie dans ses frais, qu'elle commence à prendre, la maison de commerce peut se lancer dans une nouvelle gamme de produits.» Selon lui, certaines maisons de commerce dispersent trop leurs efforts, au lieu de les concentrer sur quelques domaines qu'elles connaissent bien.

Les maisons de commerce se livrent concurrence, certes, mais elles savent aussi se serrer les coudes. «Lorsqu'une entreprise reçoit une demande pour un produit qu'elle connaît mal, elle la réfère à une autre maison de commerce... Chacun se spécialise dans son domaine.»

Atelier sur le commerce canado-tchécoslovaque

De nos jours, que peut-on encore avoir pour 60 dollars? Pour ce prix, si vous êtes un exportateur qui veut savoir comment percer le marché tchécoslovaque, vous pourrez participer à un atelier portant sur les débouchés commerciaux et sur les possibilités d'investissement qui s'offrent aux entreprises canadiennes, et obtenir :

- un laissez-passer pour toutes les sessions
- des rencontres individuelles avec des experts tchécoslovaques haut placés
- toute la documentation pertinente
- un déjeuner et des rafraîchissements.

Ces ateliers, qui sont parrainés par la Chambre de commerce et d'industrie de la Tchécoslovaquie, la Mission commerciale tchécoslovaque et le Conseil de commerce Canada-Europe de l'Est, auront lieu à Montréal le 8 septembre et à Toronto le 10 septembre.

Vous pourrez y rencontrer des représentants de six entreprises de commerce extérieur et de deux ministères tchécoslovaques. Les discussions porteront sur une grande gamme de sujets d'intérêt commercial, y compris les entreprises en participation, les transferts de technologie, le commerce de contrepartie, la coopération industrielle et les licences. Il sera également question des secteurs industriels prometteurs pour les exportateurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements concernant ces ateliers, veuillez vous adresser à :

Paul Quinney ou Patrice Dallaire
Conseil de commerce Canada-Europe de l'Est
Chambre de commerce du Canada
Bureau 1160
55, rue Metcalfe
Ottawa (Ontario) K1P 6N4
Tél.: (613) 238-4000

Et le rôle de la SEE?

La spécialisation est une bonne façon de prendre de l'expansion, mais on peut aussi adopter une stratégie de marketing qui réduit efficacement les risques inhérents à l'exportation.

Les services d'assurance de la SEE peuvent, à plus d'un titre, se révéler avantageux pour une maison de commerce. La SEE peut protéger le fournisseur qui a recours à une maison de commerce contre le risque de non-paiement par l'acheteur étranger ou la maison de commerce. À la maison de commerce qui exporte pour son propre compte, la SEE peut fournir non seulement de l'assurance-crédit à l'exportation, mais aussi des garanties qui faciliteront ses arrangements bancaires.

La SEE offre également des services de financement aux acheteurs étrangers qui achètent des biens et des services canadiens par l'intermédiaire d'une maison de commerce. Les lignes de crédit de la SEE dans plus de quarante pays sont particulièrement utiles aux maisons de commerce. Grâce aux procédures simplifiées, les opérations de petite et de grande envergure peuvent être conclues avec un minimum de négociations, puisque les modalités de financement sont déterminées au moment de la signature de la ligne de crédit.

Pour de plus amples renseignements

Le CMCC publie un bulletin mensuel dans «Exportations nouvelles», l'organe d'information de l'AEC. Il distribue aussi une brochure donnant la liste de ses membres, leurs secteurs d'intérêt et des renseignements utiles sur ce qu'un fabricant doit attendre d'une maison de commerce, et inversement. Pour en savoir davantage sur les maisons de commerce, prière de communiquer avec :

Le Conseil des maisons de commerce canadiennes
99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Tél. : (613) 238-8888

Pour des renseignements sur les programmes d'assurances et de financement à l'exportation de la SEE, prière de communiquer avec le groupe de l'Assurance à l'exportation ou le groupe du Financement l'exportation à Ottawa, au (613) 598-2500, ou avec le bureau de la SEE le plus proche.

Liste complète des lignes de crédit et des protocoles

La SEE offre trois mécanismes de financement à l'exportation qu'elle peut offrir avec des banques ou des établissements financiers à l'étranger, dont les modalités sont fixées au préalable. Chacun de ces accords permet aux acheteurs étrangers de se procurer des biens et des services canadiens à crédit et, dans chaque cas, la SEE paie directement l'exportateur canadien au nom de l'emprunteur, pour autant que les modalités du contrat d'exportation aient été respectées.

- Une ligne de crédit est une forme simplifiée de financement à l'exportation par laquelle la SEE prête de l'argent à une banque ou à un établissement financier à l'étranger, qui rétrocède les fonds nécessaires aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. Les opérations peuvent être conclues rapidement, du fait que la SEE et l'emprunteur étranger ont convenu d'avance des taux d'intérêt, des modalités de remboursement et des autres détails.

Les maisons de commerce gagnent du terrain

Ils achètent et vendent pour leur propre compte ou pour celui de leurs clients. Ils négocient les prix, conseillent leurs clients et sondent les débouchés. Ils ne transigent pas sur le parquet de la Bourse, mais leur rôle consiste à rapprocher acheteurs et vendeurs. Ils ont pour clientèle les cinq continents et, pour raison d'être, le marché international de l'offre et de la demande de biens et services. Il s'agit, vous l'avez peut-être déjà deviné, des professionnels qui sont au service des maisons de commerce.

Nombreux sont les producteurs et les acheteurs qui considèrent les maisons de commerce comme un chaînon indispensable de l'import-export. Au fabricant canadien qui ne dispose pas des ressources humaines ou financières nécessaires pour se tourner vers les marchés extérieurs, les maisons de commerce apportent une connaissance des produits et des marchés qui leur permet d'accéder à des distributeurs, des agents et des acheteurs étrangers. Elles sont également en mesure de renseigner les acheteurs étrangers sur les fournisseurs locaux qui offrent les montages commerciaux les plus avantageux. La maison de commerce perçoit une commission pour chaque transaction qu'elle facilite.

Parfois division du marketing à l'exportation dans une grande compagnie et parfois petite entreprise dirigée par une seule personne, la maison de commerce a toujours le même mandat: simplifier les échanges internationaux pour le petit exportateur ou aider les grandes entreprises sur des marchés où il serait trop onéreux de maintenir une présence permanente.

Dans un monde où l'accès à l'information est un gage de réussite, la maison de commerce gagne de plus en plus de terrain car son principal atout est la connaissance du marché acquise par l'intermédiaire d'un vaste réseau de contacts.

Envergure et crédibilité accrues

M. Michel Hechema, président du Conseil des maisons de commerce canadiennes (CMCC), évoque l'époque, pas si lointaine (les années 70), où l'on ne reconnaissait pas de raison d'être aux maisons de comm « On nous traitait comme des Martiens ne comprenait pas notre rôle», rap M. Hechema. Et cela en dépit du fait certaines maisons de comptaient déjà plus de cinquante ans d'existence

Mais les efforts des groupes de pres ont finalement porté leurs fruits, ave publication, en 1984, du rapport du Gro de travail du gouvernement fédéral sui maisons de commerce. En plus de re naître officiellement la contribution maisons de commerce aux exportation Canada, le rapport, intitulé *L'Option maisons de commerce*, énonçait des rec mandations pour améliorer leur cadr fonctionnement, et favoriser leur croissa et leur développement.

Le rapport recommandait notam la création d'une association natio chargée d'instituer un système rigou d'accréditation. En 1985, le Conseil maisons de commerce canadiennes vo le jour et s'affiliait à l'Association des portateurs canadiens. Pour être mer accrédité du Conseil, une maison de c merce doit exister depuis au moins un avoir fait ses preuves. Elle doit être rec mandée par deux fournisseurs ayan recours à ses services et pouvant atteste la qualité de son travail. Il lui faut aus recommandation d'un gérant de bar ou d'un comptable agréé, et de membres du Conseil. «Si le Consei connaît pas ce candidat, il envoie quelq lui rendre visite pour comprendre ses vités avant de le recommander», pré M. Hechema.

Outre l'accréditation, les maisons commerce ont reçu l'appui du législat Ainsi, le ministère des Affaires extérie a révisé, cette année, ses critères d'adm bilité au Programme de développem des marchés d'exportation (PDME). jourd'hui, une maison de commerce ag peut demander du financement pour propre compte dans le cadre de ses activ de promotion des exportations. Au avant, la maison de commerce devait senter une lettre certifiant qu'elle a conclu un contrat avec un exporta canadien. L'accès des maisons de c merce agréées au PDME en fait donc entités commerciales à part entière.

«Disons que nous allons dans la bo direction», dit M. Hechema, faisant sion aux changements qui sont interve au cours des deux dernières années. Ma reste beaucoup à faire si on compar situation des maisons de commerce ca diennes à celle de leurs concurrentes Japon, en Allemagne, en France et Grande-Bretagne. «Elles ont peut-vingt ans d'avance sur nous. Les gra maisons de commerce sont aussi intégr

Ateliers «Risquez avec assurance»

Vous voulez savoir ce que pensent les économistes de la SEE des risques commerciaux et des risques-pays (politiques et financiers) dans certains pays? Vous aimeriez avoir l'occasion de partager avec d'autres exportateurs vos expériences sur certains marchés étrangers? C'est ce que vous propose l'atelier «Risquez avec assurance» de la SEE sur les crédits à l'exportation. Il n'est pas nécessaire que vous soyez actuellement un exportateur pour y participer.

Provinces de l'Atlantique

M. Peter Kavanagh, directeur général de la succursale régionale de l'Atlantique à Halifax, a annoncé que la SEE participera à «*Carrefour*», activité organisée dans les provinces de l'Atlantique, en octobre prochain, par le groupe du Mois canadien à l'exportation. Le choix des pays lors de chaque atelier «Risquez avec assurance» dépendra des participants. M. Kavanagh incite donc les sociétés à s'inscrire tôt et à préciser les pays qu'ils aimeraient discuter. Voici le calendrier des ateliers:

- 13 octobre St. John's (T.-N.)
- 14 octobre Charlottetown (Î.-P.-É.)
- 15 octobre Halifax (N.-É.)
- 16 octobre St. John (N.-B.)

Chaque atelier commence à 15 h et dure environ 90 minutes. Après l'atelier, on servira des rafraîchissements et il y aura un bar payant.

Si vous voulez de plus amples renseignements ou si vous désirez vous inscrire et faire connaître les pays auxquels vous vous intéressez, veuillez communiquer avec M. Peter Kavanagh, M. Connla Wood ou Mme Gloria Zehr au (902) 429-0426.

Montréal

La formule sera quelque peu différente à Montréal, puisque la succursale régionale du Québec de la SEE et le Bureau de Commerce de Montréal organiseront de nouveau conjointement le déjeuner-causerie «Risquez avec assurance». M. Henri Souquières, directeur général de cette région de la SEE, tient à préciser que nul n'est besoin d'être membre du Bureau de Commerce de Montréal pour assister à la discussion, qui sera dirigée par M. François Jeanjean, économiste en chef de la SEE.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ce déjeuner-causerie qui aura lieu le 20 octobre prochain à 12 h, au Centre Sheraton de Montréal, prière de communiquer avec M. Pierre D'Avignon au (514) 878-1881.

D'autres ateliers

La SEE organisera des ateliers «Risquez avec assurance» dans d'autres villes canadiennes durant le mois de novembre. Les dates et lieux vous seront communiqués dans le prochain numéro d'*Actualités de la SEE*.

ouveaux débouchés aux entreprises canadiennes

besoin d'aide pour un projet de re-hes visant à trouver une meilleure de déceler le fer dans un prélèvement ng. Bien que ce type d'analyse fût nt dans les hôpitaux et les labora-, on s'efforçait de trouver un procédé imple, plus efficace. Cet été là, le Dr et son équipe mirent au point une trousse de diagnostic; en ajoutant un vement de sang à un réactif chimique le, la présence de fer pouvait être ée par un changement de couleur du nge.

trousses : point de départ de mpagnie

lon le Dr David O'Connell, directeur arketing, ce sont ces trousses qui ont é le coup d'envoi à la création de sa agnie. « Depuis, nous avons considé-nent diversifié nos produits. Nous s maintenant des trousses pour yse du sang et de l'urine, de même our déceler les drogues et les sub-es toxiques. Notre compagnie com-aujourd'hui trois divisions : celle des ostics, celle des produits chimiques t celle de la biotechnologie. »

ntreprise exporte actuellement vers tats-Unis, l'Angleterre, la France, e, les Pays-Bas, l'Australie, l'Inde, g Kong, Singapour et Taiwan. En , elle a ouvert une succursale à roe, au Connecticut, qui sert de centre tribution pour les États-Unis. « Nous nes particulièrement fiers de notre ars sur le plan des exportations. En de l'arrivée de nouveaux concurrents progrès techniques qui rétrécissent le hé en réduisant le volume de produits iques nécessaires pour exécuter les nos ventes à l'exportation ne cessent menter. »

en juger par l'expérience de la com-ie jusqu'à présent, le Dr O'Connell e qu'il existe un « énorme potentiel » plusieurs entreprises du secteur de ipement scientifique et professionnel veulent se lancer dans l'exportation. n que nous ayons diversifié nos pro-au cours des dernières années, leurs téristiques demeurent les mêmes. un de nos produits est le fruit de nos tissements en recherche et développe-. De plus, ils sont peu volumineux et , ce qui les rend parfaits pour l'exporta-.

omme vous pouvez l'imaginer, les pro-es de production, de contrôle de la té et d'expédition augmentent propor-tionnellement avec les dimensions et la complexité des produits. «

« La technologie se vend d'elle-même »

Au fil des ans, comme le précise le Dr O'Connell, Diagnostic a continué à mettre au point de nouveaux produits. « Nous essayons de nous constituer des niches sur les marchés en concevant de nouvelles méthodes qui donnent de meilleurs résultats. Une de nos trousses permet d'effectuer un test en une seule minute, alors qu'il en fallait neuf auparavant. »

« Nos ressources en marketing étant plutôt limitées, nous avons décidé, à la lumière de notre expérience, qu'il valait mieux canaliser nos efforts vers la fabrication de produits de classe mondiale, de très grande qualité. En fin de compte, la technologie se vend d'elle-même. »

« Selon certains, au lieu d'avoir notre entreprise dans l'Île-du-Prince-Édouard, nous gagnerions beaucoup à être établi au centre du Canada. En ce qui nous concerne, nous ne le croyons pas, car nos clients s'intéressent davantage à la qualité de nos produits qu'à leur provenance. »

Bien que Diagnostic Chemicals ait misé sur la qualité de ses produits pour élargir sa clientèle, elle s'est également appuyée sur l'assurance à l'exportation de la SEE pour poursuivre ses activités et recevoir de nouvelles commandes. Puisqu'elle fabrique des produits de grande valeur, Diagnostic exporte principalement vers les pays industrialisés. Cependant, comme pour bien d'autres PME, et malgré un excellent chiffre d'affaires, le risque de ne pas être payé pour une vente à l'étranger ne vaut pas la peine d'être pris.

Aux termes de sa police globale multirisque (Expéditions), Diagnostic est protégée contre le non-paiement de l'acheteur jusqu'à concurrence de 90 pour cent de la valeur des biens expédiés. Parmi les risques couverts, il y a l'insolvabilité de l'acheteur, le non-paiement d'une expédition par l'acheteur, le refus de l'acheteur d'accepter les biens expédiés, les problèmes de transfert qui empêchent l'acheteur de payer l'exportateur, les guerres ou hostilités, et l'annulation des permis d'exportation et (ou) d'importation. Bien que cette liste de sinistres semble fort longue, il s'agit, en fait, des principaux risques auxquels s'exposent les exportateurs à mesure qu'ils prennent de l'expansion et qu'ils partent à la recherche de nouveaux débouchés et de nouveaux clients.

« L'assurance à l'exportation nous a énormément aidés au fil des ans, nous a déclaré le Dr. O'Connell. En effet, même si nous exportons vers les pays riches, ce n'est pas leur situation économique qui compte, mais bien le bilan de l'acheteur. Jusqu'à présent, les affaires ont été bonnes et nous n'avons connu que quelques sinistres. L'assurance de la SEE nous donne la confiance nécessaire pour nous tourner vers de nouveaux marchés. Nous voulons aller de l'avant, mais nous tenons aussi à conserver notre acquis : les 35 emplois ici à Charlottetown, mais aussi la soixantaine d'emplois que nous avons indirectement créés pour nos distributeurs. Une assurance de la SEE nous donne cette garantie. »

(Les courtiers… suite de page 3)

individuelles, de même que l'assurance-investissement à l'étranger, il s'agit d'assurances « ponctuelles », si bien que le délai de 12 mois ne les concerne pas.

Un exportateur qui détient une police de la SEE peut quand même traiter avec son courtier pour d'autres problèmes de gestion des risques. La SEE veut simplement rendre ses services plus accessibles aux exportateurs, augmenter leur nombre et accroître sa clientèle.

Les exportateurs peuvent maintenant, où qu'ils soient au Canada, discuter régulièrement de leurs besoins en matière d'assurances à l'exportation avec une personne qu'ils connaissent bien. Dans l'ensemble, ce programme facilitera l'administration des polices, permettra aux courtiers de donner un service plus complet aux gens d'affaires, donnera un meilleur accès aux services d'assurances de la SEE et engendra un plus grand volume d'exportations.

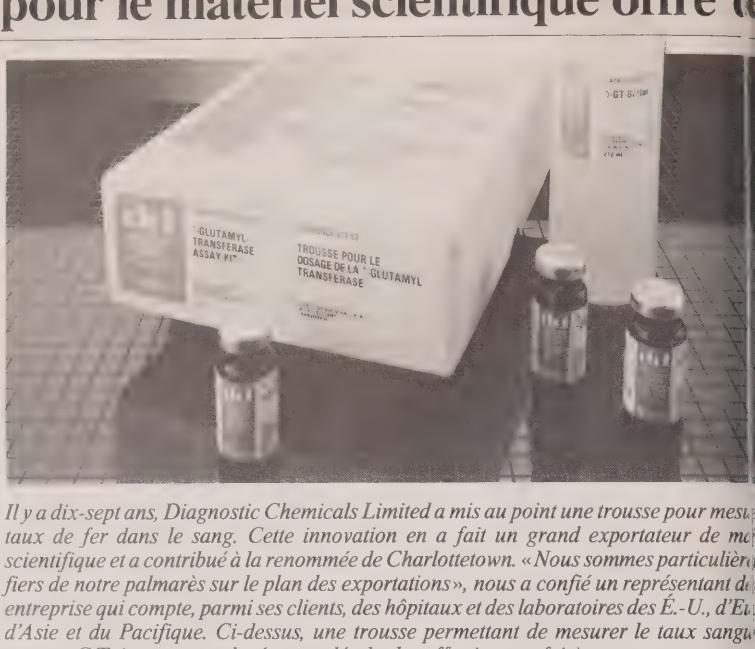
Ce programme entre immédiatement en vigueur. Au cours des prochains mois, des représentants de la SEE organiseront des séminaires et se rendront dans les maisons de courtage intéressées par ce programme pour expliquer les services offerts par la SEE. Pour en savoir davantage sur ce nouveau programme, vous pouvez téléphoner à M. Basil Steggles, directeur général de la FCAACA à Toronto, au (416) 367-1831, au groupe de l'Assurance à l'exportation au siège social de la SEE à Ottawa, à l'un des bureaux de district de la SEE à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal ou Halifax, ou à votre propre courtier.

L'intérêt croissant pour le matériel scientifique offre «

Dans le domaine des inventions industrielles, le Canada compte plusieurs succès à son actif, notamment le papier journal, le microscope électronique, le rouleau à peinture, la motoneige, le plastique dégradable et même la poudre de purée de pommes de terre. Plus récemment, la presse a fait état du succès remporté par le bras canadien de la navette spatiale. Sur un autre plan, nombreux sont les Canadiens qui révolutionnent le secteur industriel en concrétisant, à l'échelle mondiale, leurs idées et leurs inventions en produits qui se vendent dans le monde entier.

Il en va ainsi de Diagnostic Chemicals Limited, à Charlottetown, dans l'Île-du-Prince-Édouard. Cette entreprise de 35 employés exporte pour plus d'un million de dollars vers les États-Unis, l'Europe et le Pacifique. Quel essor depuis ses modestes débuts, au cours de l'été 70, alors qu'il ne s'agissait que d'un projet d'été pour étudiants!

À cette époque, le fondateur de Diagnostic Chemicals, le Dr J. Regis Duffy,



Il y a dix-sept ans, Diagnostic Chemicals Limited a mis au point une trousse pour mesu taux de fer dans le sang. Cette innovation en a fait un grand exportateur de m scientifique et a contribué à la renommée de Charlottetown. «Nous sommes particuliè fiers de notre palmarès sur le plan des exportations», nous a confié un représentant d entreprise qui compte, parmi ses clients, des hôpitaux et des laboratoires des É.-U., d'Eu d'Asie et du Pacifique. Ci-dessus, une trousse permettant de mesurer le taux sangu gamma G.T. (enzyme employée pour déceler les affections au foie).

Profil – Les exportations canadiennes de matériel scientifique

Dans plusieurs pays, le Canada évoque des images romantiques de lacs, de prairies et de vastes forêts de conifères. Pour un nombre croissant d'acheteurs industriels à l'étranger, le Canada est aussi un fabricant et un fournisseur très recherché d'instruments de précision. En effet, le Canada vend à des hôpitaux, des usines et des laboratoires du monde entier des trousses médicales, des balances industrielles, des systèmes de navigation, des jauges de pression et de température, des dispositifs d'analyse minérale et une myriade de produits connexes.

Ces dernières années, la production canadienne de matériel scientifique et professionnel a atteint plus d'un milliard de dollars par an, dont le tiers environ est exporté. Comme en témoigne son taux de croissance de 23 pour cent par rapport à l'année précédente, le secteur du matériel scientifique et professionnel a été l'un des meilleurs secteurs de croissance en 1986. À titre de comparaison, les exportations de marchandises canadiennes n'ont affiché qu'une faible hausse de 0,5 pour cent durant cette même période.

Les principales exportations du secteur scientifique et professionnel comprennent : les instruments de mesure et de contrôle (107 millions de dollars), les instruments et le matériel de laboratoire (102 millions de dollars), les instruments médicaux (58 millions de dollars), les appareils d'électrométrie (42 millions de dollars) et l'équipement de prospection géophysique et minérale (32 millions de dollars).

Bien qu'il y ait plusieurs grandes sociétés qui fabriquent des biens dans ce secteur, Statistique Canada nous apprend que ce sont en général les entreprises de moins de 200 employés qui se voient confier près de la moitié des expéditions.

Dans ce secteur très compétitif, il n'est pas facile de devancer la concurrence et d'assurer une présence mondiale. Comme l'illustre fort bien l'article sur la société Diagnostic Chemicals, plusieurs facteurs, dont les changements technologiques, peuvent avoir une incidence sur le coût d'un produit. Fort heureusement, pour demeurer compétitifs, les exportateurs peuvent recourir aux services de financement et d'assurances à l'exportation de la SEE.

Le financement à l'exportation permet aux acheteurs étrangers d'acheter plus facilement vos marchandises, car ils n'ont pas à tout payer d'un seul coup. Ils peuvent financer leurs achats et payer à tempérament, selon un échéancier préétabli. Ce type de financement est également avantageux pour vous, les exportateurs, puisque la SEE vous verse habituellement jus 85 p. 100 du montant de votre vente charge ensuite de percevoir les paiem de l'acheteur. L'acheteur finance don achats et vous, vous êtes payé prom ment.

L'assurance à l'exportation vous pro contre les risques de non-paiement, ce vous permet d'exporter en toute confia

À cet égard, un récent sondage entr conjointement par la SEE et Statist Canada auprès des exportateurs r révèle que les sociétés oeuvrant dan secteur du matériel scientifique et pr sionnel demandent de plus en plus modalités de crédit garanti lorsqu'elles affaire avec des entreprises non affiliée dehors des États-Unis. Selon les résu du sondage, près de la moitié de nos ve seraient destinées à de telles entrepr Grâce aux services de la SEE, les entrep qui pénètrent ces marchés à risques él peuvent devenir plus compétitives en frant des modalités de crédit plus a yantes aux acheteurs éventuels, tou sachant que la SEE garantit leur crédit

Les exportateurs ont donc tout inté allier leur technologie de renommée m diale aux services financiers de la SEE, d'accroître les débouchés pour le mat scientifique et professionnel canadien.

3 milliards de dollars et vont en augmentant

rvices de gestion et d'administration, nuent d'être déficitaires.

ais c'est au niveau des investissements notre pays connaît le plus gros défi- 'an dernier, les Canadiens ont réalisé lliards de dollars sur leurs investisse- s à l'étranger, alors que les entreprises gères qui ont investi au Canada ont é trois fois plus, ce qui s'est traduit par éficit de l'ordre de 16 milliards de rs en 1986.

e bilan n'est toutefois pas sombre sur : la ligne. Le Canada enregistre uellement un excédent au chapitre du t des expéditions (environ un demi ard de dollars l'an dernier), princi- nent parce que nous devons assurer le port des produits manufacturés, sec- où l'on note un excédent appréciable. déficit évoqué plus haut dans le sec- les services commerciaux s'amenuise ment, mais sûrement. Les services de ltation, excédentaires tous les ans is 1977, y sont pour beaucoup étant é leur réputation internationale.

Canada doit suivre le rythme

es échanges de services contribuent beaucoup à l'économie canadienne et conomie mondiale. Cette contribution ra que croître au fur et à mesure que ransferts de technologie et les entreprises de coparticipation cesseront d'être des exceptions pour devenir des pratiques courantes chez les acheteurs étrangers.

Quelles sont les retombées des échanges d'invisibles? Contrairement aux exportations de produits manufacturés, les échanges d'invisibles ne se traduisent pas toujours par des gains importants pour les emplois. Ce qui n'est guère surprenant, puisque les exportations de savoir-faire entrent pour une bonne part dans les ventes internationales de services. Bien souvent, les profits de ces ventes sont automatiquement réinvestis dans l'entreprise; ce faisant, on élargit les compétences et l'on devance la concurrence qui, il ne faut pas l'oublier, comptera désormais dans ses rangs le client à qui on a vendu son savoir-faire.

Quand ils ne sont pas réinvestis en R et D, les profits le sont souvent dans l'entreprise étrangère. Mais, chose certaine, le succès de nos ventes de services outre-mer est indéniablement une source d'enrichissement pour l'économie canadienne.

Les exportations de services ont aussi un effet d'entraînement. Ainsi, l'entreprise d'experts-conseils en ingénierie qui remporte un contrat clé en mains à l'étranger aura son mot à dire pour le choix des sources d'approvisionnement et pourra fort bien décider de favoriser des fournisseurs canadiens en qui elle a confiance, ce qui se traduira par la création d'emplois au Canada.

Voici, en terminant, quelques mots au sujet d'une étude récente du ministère du Trésor et de l'Économie de l'Ontario. Selon cette étude, qui date de 1986, le Canada possède tout le dynamisme voulu pour soutenir la concurrence dans le secteur international des services. «Si toutefois il n'y parvient pas, prédit-elle, le franchisage et les échanges de services nous laisseront avec un secteur des services et un secteur manufacturier de seconde zone.»

Création d'un groupe du Marketing à la SEE

r Robert L. Richardson, Président et .. Chef de la direction de la Société : l'expansion des exportations (SEE), teureux d'annoncer la nomination de Roger Pruneau au poste de premier -président, Marketing.

nciennement sous-ministre du Com- ce extérieur et du Développement tech- gique au gouvernement du Québec, Pruneau est entré à la SEE le 1er août 7. Il y dirigera le nouveau groupe du keting et, à ce titre, coordonnera les ices actuels de communications et onomie ainsi que le réseau des succur- régionales, en vue de développer et de nouvoir les services de la SEE.

M. Pruneau apporte à la SEE une de expérience du secteur privé et ic, où il a occupé des postes importants ministère des Finances du gouvernement du Québec et du gouvernement fédéral, de même qu'au Conseil du Trésor. M. Pruneau siège au Conseil d'administration de la Société de Développement industriel (SDI) et est membre de diverses associations du secteur privé.



Roger Pruneau

Sinistres réglés au cours du deuxième trimestre

Au cours du deuxième trimestre de 1987, la SEE a réglé 74 sinistres d'une valeur globale de plus de 2,5 millions de dollars, comparativement à 21 sinistres totalisant un demi million de dollars pour la même période en 1986.

Des 74 sinistres réglés, 50 étaient attribuables à une carence de l'acheteur étranger, 7 à l'insolvabilité et 17 à des problèmes de transfert (impossibilité de rapatrier les fonds constituant le paiement de l'acheteur). Les exportations à destination des États-Unis ont, une fois de plus, fait l'objet du plus grand nombre de sinistres puisqu'on en compte 47. Les 27 autres se répartissent comme suit: 17 pour des opérations avec les Antilles et l'Amérique centrale, six pour des opérations avec l'Europe et quatre pour des opérations avec l'Asie et le Pacifique.

Les sinistres réglés visaient les produits et services suivants: claviers d'ordinateur, bois de construction, briques réfractaires, pièces de rechange pour matériel d'épuration du gaz, aiguilles à tricoter pour machines, pièces pour tondeuses à gazon, horloges sur fond décoratif, équipement de sport, pompes à eau pour automobiles, pneus, vêtements de fourrure, cercleuses, produits pour la sécurité au travail, vêtements, meubles, instruments de musique, présentoirs de vidéos, auvents, interrupteurs, bijoux, antennes de satellites, potasse, accessoires de forage, produits en caoutchouc, housses pour piscines, tables et chaises de cuisine, fleurs séchées, paillettes et passementerie, équipement pour centres sportifs, produits biologiques, systèmes de reconnaissance vocale.

Les exportations canadiennes de services se chiffren

« Échanges de services » et « échanges d'invisibles » sont deux expressions qui traduisent une seule et même réalité : l'exportation d'idées, de compétences et de connaissances.

Cette activité ne date pas d'hier, mais c'est depuis peu qu'on lui prête toute l'attention qui lui revient. Pourtant, elle est loin d'être négligeable. En l'absence de normes d'évaluation internationales, on estime en effet que les échanges internationaux de services se situent aux alentours de 700 milliards de dollars et qu'ils atteindront bientôt un billion de dollars. Les échanges de services représentent environ le quart du commerce mondial et, avec une croissance annuelle de 20 p. 100, ils égaleront et, d'après les prévisions, dépasseront bientôt les échanges de marchandises.

Selon Statistique Canada, les exportations canadiennes de services constituent environ le cinquième (plus de 28 milliards de dollars) du total des exportations canadiennes (149 milliards de dollars). Bien que fort impressionnantes, ces exportations sont encore bien en deçà (d'environ 20 milliards) des importations de services par le Canada. Le déficit traditionnel du Canada au chapitre des échanges de services s'explique par la vaste gamme d'activités qui entrent dans cette catégorie.

Les services qui s'exportent

La liste des services exportables est longue et en étonnera même certains. Voici les différentes formes que peuvent prendre les exportations d'invisibles :

- Un « auteur » peut exporter des services (ou des idées) par le truchement de livres, de films ou de logiciels, moyennant des arrangements pour les redevances, marques de commerce ou brevets.
- Le transfert de personnes constitue également une forme d'exportation de services. Les conseillers, les avocats, les enseignants, les responsables de l'entretien, etc. « exportent » leurs compétences en allant travailler à l'étranger.
- On peut exporter directement des services, par exemple en transmettant des données à l'étranger par télécommunications.
- Les investissements et les implantations à l'étranger (le fait par exemple, pour une banque, d'ouvrir une succursale dans un autre pays) sont aussi considérés comme une forme d'exportation invisible.
- Le franchisage est considéré comme un échange de services ; ainsi, dans le secteur de la restauration, par exemple, chaque fois qu'une entreprise étrangère paie pour obtenir la permission d'utiliser le nom d'une chaîne, ses techniques et sa publicité, la chaîne en question exporte des services.
- Les recettes provenant du transport et de l'expédition, reliées de près à l'importation et à l'exportation des produits manufacturés, figurent également au grand livre des échanges d'invisibles.
- Le tourisme figure, lui aussi, au nombre des échanges de services. Le pays hôte est considéré comme l'exportateur qui fournit des services que le touriste paie.

Nul besoin d'être économiste pour comprendre les raisons qui font que le Canada accuse un déficit commercial au ca des services depuis plus d'une de Qu'il suffise de parcourir rapide liste ci-dessus. Pour le tourisme seu l'an dernier, malgré le grand élan par EXPO 1986, les Canadiens ont environ 2 milliards de plus à l'étran nos visiteurs au Canada. On obs même phénomène dans les écha services commerciaux, qui comp les services professionnels et de co tion, mais aussi les brevets, les red et les marques de commerce, et qu

La SEE peut financer vos exportations de services

La SEE n'ignore pas qu'il lui faut tenir compte des « invisibles » pour appuyer les exportations canadiennes. Elle offre d'ailleurs toute une gamme de programmes de financement à moyen et à long terme aux entreprises canadiennes qui vendent leur savoir-faire à l'étranger. Ses lignes de crédit, ses programmes d'achat de billets à ordre et ses prêts à l'exportation peuvent servir à financer des opérations allant des petites études de faisabilité aux grandes études d'ingénierie et de consultation, ou des contrats de services ponctuels à ceux qui s'inscrivent dans le cadre de projets complexes, clés en main.

Vous trouverez, ci-après, une liste des services exportables les plus courants qui peuvent être financés par la SEE. Cette liste est loin d'être exhaustive, en raison des nombreuses innovations qui caractérisent les exportations de services. En effet, la spécialisation et les immenses progrès réalisés dans le secteur des télécommunications font apparaître de nouveaux services à l'exportation, de nouvelles combinaisons d'anciens services et de nouveaux montages de biens et services.

La SEE peut financer plusieurs types d'opérations portant sur l'exportation de services. N'hésitez pas à communiquer avec le bureau de la SEE le plus proche si votre domaine de spécialisation ne figure pas sur la liste susmentionnée, ou pour obtenir de plus amples renseignements. Les numéros de téléphone se trouvent à la page 14. Lorsque vous téléphonerez, demandez que l'on vous fasse parvenir un exemplaire de la circulaire d'information 80-4 qui traite des possibilités de financement pour les contrats de services.

Études : notamment les rapports d'ingénieurs et d'experts-conseils, de mêr les études d'avant-projet et de faisab

Esthétique industrielle : élabora plans détaillés et de cahiers des char des ingénieurs et architectes professi

Approvisionnement : prestation vices de consultation, de coordina (ou) d'exécution pour les évaluati choix des fournisseurs, l'achat et la liv de biens et services requis pour m bien un projet.

Services de consultation en ge construction, projets et exploitatio sines de fabrication.

Entretien : services de consu reliés à l'exploitation d'usines et d'é ments à l'étranger.

Formation : programmes de for de nature technique ou éducative.

À ces six grandes catégories de se que la SEE appuie financièrement vi s'ajouter plusieurs autres types de se pouvant bénéficier de prêts à l'export

- Services de consultation et savoi pour l'installation de biens d'équipe services de coordination pour le dém d'une usine et de ses installations, vices de consultation pour le contrôl qualité.
- Savoir-faire en matière d'explo pétrolière et minière, d'arpentage cartographie.
- Élaboration de programmes d'é portant sur le transfert de connaissan facilitant les transferts de technologie
- Services de planification organis nelle et services d'urbanisme.
- Services de consultation pour le port spécial de cargaisons ou de pass ou pour l'appui logistique au tra dans le cadre d'un projet.

s courtiers : nouvelle porte d'accès

x services d'assurances et de garanties de la SEE

rter et conduire une automobile
t deux activités qui ont plusieurs
communs. Dans les deux cas, il s'agit
érir une certaine maîtrise et d'éviter
tacles qui se présentent en cours de
Dans les deux cas également, on
e faire assurer par l'intermédiaire
urtier. Pour souscrire une assurance
ortation, qu'on ne pouvait jusqu'à
t obtenir que des huit bureaux de la
vous pouvez désormais consulter
ropre courtier d'assurances.

primes d'assurance n'augmenteront
a suite de cette initiative. Les services
ances de la SEE seront simplement
cessibles.

début de l'été, la Fédération cana-
des associations d'agents et de cour-
assurance (FCAACA) et la SEE ont
ne entente en vertu de laquelle les
rs d'assurances agréés pourront,
nant une commission, fournir les
nces et les garanties à court et à
terme de la SEE aux exportateurs,
t au Canada. Comme le souligne le
ent de la FCAACA, M. Marshall
rt, « Nous avons les clients, et la SEE
t les produits. »

essibilité, un facteur tiel

x termes de cette entente, tous les
ers d'assurances agréés par leur pro-
ou leur territoire peuvent maintenant
per à la prestation des services d'assu-
de la SEE aux exportateurs. Bien
FCAACA compte 17 700 courtiers
rances indépendants, elle admet que
ntèle de certains d'entre eux n'a pas
airement avantage à se prévaloir des
ammes de la SEE. Même s'il n'y en a
e centaine, les nouveaux points
s aux services d'assurances de la SEE
bueront pour beaucoup à mieux
onnaître la SEE et les services qu'elle
aux exportateurs.

e qui importe, c'est l'accessibilité à
ervices, de déclarer M. Robert
rdson, président de la SEE; surtout
l'exportateur qui fait ses premières
. En effet, le nouvel exportateur
a plus facilement s'informer sur les
es de la SEE et obtenir des conseils
ite avec une personne avec laquelle il
faire depuis plusieurs années. »

s exportateurs pourront toujours trai-
rectement avec la SEE, mais dans les
où la SEE n'a pas de bureau, ils pourront recourir aux services d'un courtier.

Le Document consultatif sur le financement à l'exportation, publié par le gouvernement en janvier 1985, suggérait notamment l'élargissement du réseau d'accès aux services d'assurances de la SEE pour engendrer un plus grand volume d'exportations. Plus de 100 organismes ont fait connaître leur position au gouvernement à l'égard de ce document et en ce qui concerne les exportations en général, et 84 d'entre eux ont fourni des commentaires précis sur les services de la SEE.

La FCAACA et trois courtiers d'assurances, à savoir Reed Stenhouse Ltd., Marsh & McLennan Ltd. et Johnson & Higgins Willis Faber Ltd., ont soumis un rapport faisant valoir les avantages d'une collaboration entre la SEE, en tant qu'organisme d'assurance à l'exportation, et les courtiers d'assurances. Après un an de discussions et de planification, M. Marshall Stewart, président de la FCAACA, et M. Robert Richardson ont signé cette entente exceptionnelle d'une durée de deux ans.

Selon M. Kevin O'Brien, directeur général de la division des Assurances à moyen terme de la SEE, « un meilleur accès à nos services contribuera à accroître l'intérêt pour les exportations. Grâce à la protection offerte par les assurances et les garanties, les risques diminuent et il devient beaucoup plus attrayant de faire affaire sur les marchés étrangers. »

Relations entre la SEE et les courtiers

La principale tâche du courtier est de représenter l'exportateur lors de l'établissement d'une police d'assurance avec la SEE. Dans un premier temps, le courtier évaluera avec l'exportateur le type d'assurance qui convient le mieux pour le marché convoité; ensuite, il lui expliquera les formalités nécessaires pour souscrire une assurance et l'informera du suivi dont il devra s'occuper, une fois la police émise. Bref, les courtiers fourniront des « services habituels de courtage » pour les polices d'assurance de la SEE. De son côté, la SEE continuera, comme auparavant, de se charger des approbations de crédit pour les acheteurs étrangers, de la souscription proprement dite, du règlement des demandes d'indemnisation et d'autres fonctions administratives.

La SEE versera aux courtiers une commission entre 5 et 7,5 p. 100 du montant de la prime, compte tenu du type de police émise.

Bien que chaque courtier agréé puisse participer à ce programme, les commissions ne s'appliquent qu'aux nouvelles polices émises. En ce qui concerne les programmes d'assurances à court terme, et notamment l'assurance globale multirisque ou l'assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis, le courtier ne peut représenter que les entreprises qui n'ont pas souscrit d'assurances de ce genre avec la SEE au cours des 12 derniers mois. Autrement, le travail du courtier se résumerait à transmettre à la SEE des demandes de renouvellement de polices au lieu de faire connaître les services d'assurances de la SEE aux nouveaux exportateurs. En ce qui concerne les polices d'assurance à moyen terme de la SEE, dont l'assurance-caution de bonne fin et les garanties-cautions de bonne fin, l'assurance-opération individuelle et les garanties-opérations

(suite en page 7)



Les courtiers d'assurances et la SEE conjuguent leurs efforts. *M. Marshall Stewart, président de la FCAACA (centre gauche), et M. Robert Richardson, président de la SEE (centre droit), signent une entente de deux ans qui donnera aux exportateurs canadiens un plus grand nombre de points d'accès aux services d'assurances et de garanties de la SEE. Étaient également présents : M. Brock King, premier vice-président de l'Assurance à l'exportation de la SEE (à gauche) et M. Kevin O'Brien, directeur général de la division des Assurances à moyen terme de la SEE.*

Invitation au congrès de l'Association des exportateurs canadien

Le cercle canadien des exportations continue de s'élargir. En plus des exportateurs dont les rangs ne cessent de grossir, le cercle regroupe les compagnies de transport, les établissements financiers, les professionnels, les experts-conseils, les maisons de commerce et, bien sûr, les fournisseurs. Bref, tous les maillons de la chaîne exportatrice. Si vous êtes du nombre ou souhaitez le devenir, vous vous devez d'assister au congrès de l'Association des exportateurs canadiens qui se tiendra à Ottawa les 4, 5 et 6 octobre prochains.

Il y aura, bien entendu, la remise des Prix d'excellence à l'exportation pour 1987, qui est invariablement un des faits saillants du congrès, mais aussi un programme très chargé dans le cadre duquel l'AEC a invité d'éminents conférenciers et prévu diverses activités axées sur les thèmes brûlants d'actualité.

Venez en savoir davantage au sujet des dernières rondes de négociations canado-américaines sur le libre-échange au cours d'une table ronde à laquelle participeront plusieurs spécialistes reconnus, dont l'honorable Donald Macdonald, co-président de l'Alliance canadienne pour le commerce et l'emploi. M. Perrin Beatty, ministre de la Défense nationale, ouvrira un débat sur les initiatives de défense actuelles et les débouchés à l'exportation pour les produits reliés à la défense. Enfin, vous pourrez recueillir l'avis des spécialistes qui veillent aux intérêts du Canada dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du GATT.

La SEE sera également représentée par notre président, M. Robert Richardson, qui, en compagnie de M. John Coleman, sous-ministre adjoint aux Finances et président du groupe de l'OCDE sur les crédits à l'exportation, animera une table ronde consacrée aux dernières lignes directrices adoptées à l'échelle internationale pour le financement des exportations, et à leurs répercussions sur la SEE et les exportateurs canadiens. La SEE organisera en outre une réception qui précédera le déjeuner du mardi 6 octobre. Elle aussi aura son kiosque d'information sur place.

Voici donc les coordonnées pour votre agenda :

OBJET : Congrès de l'Association des exportateurs canadiens
DATE : 4, 5 et 6 octobre 1987
ENDROIT : Château Laurier Ottawa (nt
FRAIS D'INSCRIPTION : À déterminr
POUR RENSEIGNEMENTS :
Mme Marcelle Lapointe
Association des exportateurs canadi3
99, rue Bank, bureau 250
Ottawa (Ontario) K1P 6B9
Tél. : (613) 238-8888

Faites vite!

Une assurance qui vous permet d'accroître vos investissements à l'étranger

Les Canadiens investissent moins à l'étranger que les étrangers au Canada, en partie à cause d'un manque relatif de capitaux comparativement à d'autres pays industrialisés, comme les États-Unis et le Japon. Quoi qu'il en soit, cette situation contribue beaucoup au déficit commercial du Canada au chapitre des services (voir article en page 4).

Cependant, si vous planifiez un projet à l'étranger et avez des capitaux à investir à l'étranger, la SEE vous offre un programme qui protègera votre investissement contre bien des aléas. Il s'agit de l'Assurance-investissement à l'étranger qui couvre 90 pour cent d'un sinistre attribuable à des risques politiques à l'étranger.

En signant un accord d'assurance-investissement à l'étranger avec le Canada, plus de trente-six pays d'Asie, d'Afrique, des Antilles, d'Europe, du Pacifique et d'Amérique du Sud ont reconnu le rôle important que joue la SEE sur le plan de la promotion des investissements et du commerce extérieur, tant à l'avantage de l'investisseur que du pays hôte.

Le Canada et la Jordanie signent un accord d'assurance-investissement

Le Canada et la Jordanie ont profité de la visite officielle, en juin dernier, du prince héritier Hassan et d'une délégation de hauts fonctionnaires de Jordanie pour conclure un accord de ce genre, qui permettra aux Canadiens d'investir dans le Royaume hachémite de Jordanie tout en bénéficiant d'une assurance de la SEE.

Bien que les Canadiens puissent investir et que la SEE puisse assurer leurs investissements dans les pays où il n'existe pas d'accord bilatéral, de tels accords sont cependant fort avantageux. Comme dans le cas d'accords d'investissement antérieurs, l'entente canado-jordanienne stipule que le pays hôte reconnaît d'avance les droits de l'assureur (SEE).

Ainsi, advenant une demande d'indemnisation ou un sinistre, l'accord permet à la SEE de traiter directement avec les hauts fonctionnaires du gouvernement hôte. L'intervention de la SEE à ce niveau permettra de clarifier, d'améliorer ou de régler une situation difficile à l'étranger.

Si vous voulez obtenir de plus amples renseignements sur cette assurance de la SEE qui peut protéger votre investissement à l'étranger contre les risques de guerre, de révolution et d'insurrection, contre l'impossibilité de rapatrier les fonds de votre société au pays et contre les risques d'expropriation, n'hésitez pas à communiquer avec :

M. Robert Rendall, directeur
Service des Assurances-investissements à l'étranger
Tél. : (613) 598-2921

Pourquoi ne pas faire d'une pierre deux cou

Pourquoi ne pas profiter de cette o pour rencontrer un de nos spécialis financement ou de l'assurance à l'expor Venez nous rendre visite au siège soci SEE, à dix minutes de marche du C Laurier, pour savoir comment nos servic vent vous aider à mieux pénétrer les m extérieurs.

Pour planifier une rencontre en ma des activités du congrès de l'AEC, pr contacter :

Lyne Hébert
Service des Communications et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des exporta
C.P. 655
Ottawa (Ontario) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2774

Vous pourrez aussi prendre rendez-v l'entremise de l'AEC au moment de inscription au Congrès.

Veuillez préciser le(s) service(s) de l ainsi que les pays qui vous intéressent pourrons alors vous diriger vers le spécia la région qui vous intéresse.

ACTUALITÉS DE LA SE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suiv

Rédacteur en chef, *Actualités de la S*
Société pour l'expansion des exporta
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publicati Service des Communications et des tions extérieures de la Société pour l'e sion des exportations, qui paraît six fo an. Toute correspondance relative à publication doit être adressée au réda en chef, à l'adresse susmentionée.

CTUALITÉS DE LA SEE

our l'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. août/septembre 1987

Exportation et assurances

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a annoncé la conclusion d'une entente avec la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurances (FCAACA) en vertu de laquelle les exportateurs pourront désormais se prévaloir des services d'assurances et de garanties à l'exportation de la SEE par l'entremise de courtiers agréés. Dans l'entente figure une clause sur la participation directe des courtiers d'assurances privés dans la prestation des services de la SEE aux exportateurs, partout au Canada. Grâce à cette collaboration entre la SEE et les courtiers d'assurances privés, les exportateurs bénéficieront d'un plus grand réseau qui leur facilitera l'accès aux services de la SEE. Les exportateurs de leur région pourront maintenant traiter avec un courtier d'assurances privés, les exportateurs pourront maintenant traiter affaire avec la SEE, à son siège social d'Ottawa ou à l'une de ses huit succursales régionales. La SEE ne haussera pas ses primes à la suite de l'établissement de ce réseau d'accès élargi à ses services d'assurances et de garanties.

Le Devoir, samedi 11 juillet 1987

Pierre,
N'oublie pas de te renseigner à ce sujet auprès de notre courtier avant de conclure notre prochaine opération à l'exportation !

Dans ce numéro

Le Canada et la Jordanie signent un accord d'assurance-investissement à l'étranger 2

Les «invisibles» : ce qu'il en est et comment la SEE peut les financer 4

Le secteur scientifique exporte ses découvertes 6

Du neuf du côté des maisons de commerce 8

Liste complète des lignes de crédit 9

e nos jours, pour rester compétitifs, de plus en plus d'exporta-eurs doivent se plier aux exigences des acheteurs étrangers atière de crédit et de garanties de bonne fin. C'est la raison laquelle un nombre croissant d'exportateurs ont recours à urance à l'exportation. En effet, si vous consentez du crédit, risquez de ne pas être remboursé et sans garantie de bonne vous risquez de perdre des contrats. Nombreux sont urd'hui les exportateurs qui se rendent compte de cette réalité i s'adressent à la SEE pour minimiser leurs risques à rtation et demeurer compétitifs.

otre article de fond, en page 3, porte sur une entente sans ident qui permettra aux sociétés canadiennes d'obtenir re plus facilement les assurances et les garanties à l'expor-n dont elles ont besoin.

A1
I86
F20

EDC TODAY

ort Development Corporation is a Crown corporation that provides financial facilities to assist Canadian export trade. October/November 1987

pecial Export Trade Month issue

ctober means it's time to turn up the thermostat. It also means Export Trade th, the opportunity for Canada's ex- community – and those poised to join group – to sharpen the skills that lead ccess in international markets.
DC Today has put together a line-up that covers a lot of export ground. Among the features is a free-wheeling interview with EDC President and Chief Executive Officer Bob Richardson, who charts trends in export trade over the next few years, and outlines changes at EDC to meet those trends.



In this issue

Keep your free subscription	2
Expor*T*ips	2
New financing unit can boost your OECD sales	4
Three who have the winning export formula	6
Big improvements in claims process	10
Insu	11
ED	12

311283
LIBRARY
DEC 7 1987
UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY
SERIALS DEPARTMENT
TORONTO ON
M5S 1A5

Canada Post Canada
Bulk third class
En nombre troisième classe
No 870 OTTAWA

EDC TODAY

Are you on our mailing list?

If not, just write:

Editor, *EDC Today*
Export Development Corporation
Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

EDC Today is published six times a year by the Corporate Communications Department of the Export Development Corporation. Any correspondence concerning the magazine should be directed to the Editor, at the above address.

ExporTips

This issue, we're cutting the ribbon on a regular feature of *EDC Today.*

Got a tip on, say, how to find a reliable agent in a specific country? Any advice on the do's and – just as important – the don'ts of exporting? Or how about passing along your secrets on how to cut through red tape?

Expor*T*ips wants to hear from you. Just drop the Editor a line at the address posted at the top of this page.

Our inaugural tip comes from Ivanka Jelenic, a Communications Officer at EDC who each day fields scores of calls from exporters, the media, and the general public. "A lot of callers want to know where to get export permits", says Jelenic. "The answer is the Export Controls Division of the Department of External Affairs, in Ottawa. It issues permits for goods controlled under the *Export and Import Permits Act,* and provides information on the types of goods and the countries for which export permits are needed."

Export permits are an important aspect of our trade with other countries. They're needed for reasons of national security and to ensure that Canada's foreign policy and economic development objectives are met. For example, permits will not be issued for exports of military equipment to countries which represent a threat to Canada allies, are under imminent threat of ties, or where human rights are v and there's a risk the equipment used against civilians. Similarly, the dian government controls the fl natural resources and other goods the country to keep tabs on such th supply, processing done abroad, an quotas.

Here are a few things you should about export permits:

- Not all goods are subject to expo trols. To find out if you need an permit, consult the Export Contro (ECL). It groups goods into ten cate from agricultural products to atomic equipment. Most ECL goods do not permits for exports to the United You can get an application form copy of the ECL from the Export C Division (see the address at the end article).
- When you send your completed cation to the Export Controls Di include a description of the goo intend to export (brochures are fine have them). This will enable the Controls Division to determine w your goods appear on the ECL. For products, like computer equipment, ed technical information is required
- For exports of goods which are n trolled, you may still need a permit b of the country of final destination. the Area Control List included in th mation package prepared by the Controls Division.
- The majority of permits are usu sued within two weeks of receipt application. In the case of milit certain strategic goods, approvals t to six weeks. It's to your advant make early arrangements for an permit to avoid any shipment dela export permit is required, the Expo trols Division will send you a indicating so.
- Export permits are free of char are valid for one year.
- Canada Customs makes sure expo trols regulations are followed. C officers will inspect, detain or sei suspect shipment. Non-complianc the rules is considered a serious offe severe penalties can be imposed.

To get an information packa export permits, call the Export C Division at (613) 996-2387. Out-o exporters can dial the Info Export at 1-800-267-8376. You can also w

Department of External Affairs
Export Controls Division
P.O. Box 481, Postal Station A
Ottawa, Ontario K1N 9K6

Head Count.

In an effort to serve you better, the Export Development Corporation is undertaking a review of its mailing list to ensure accuracy of information. If you wish to continue receiving *EDC Today,* please complete and return this form to EDC as soon as you can.

PLEASE BE SURE TO PRINT THE REFERENCE NUMBER (IT APPEARS IN THE TOP RIGHT CORNER OF THE MAILING LABEL) IN THE SPACE PROVIDED.

PLEASE PRINT:

REFERENCE NUMBER (See label): _____

Name _____

Title _____

Company _____

Address _____

City _____

Province _____ Postal Code _____

Telephone _____

Exporter? Yes ☐ No ☐

EDC Client? Insurance ☐ Financing ☐

)C President discusses export trade scene

es marking Canada Export Trade
nth (CETM), October represents
Richardson's first year as EDC
nt and CEO. *EDC Today* recently
th Mr. Richardson for a general
on of the Corporation, Canadian
, and the international trade scene.
what he had to say.

C Today: Mr. Richardson, it's ob-
om the name that the Export Deve-
t Corporation is an integral com-
of the trade support framework
scribed. But where exactly do you
C fitting in? What is it that EDC
r Canadian exporters?

ardson: The focus, quite simply, is
nore Canadian companies actively
l in the export business. Everyone
d in exporting knows that the
ingredient in a successful export
a is personal initiative on the part of
orter. Export Trade Month attempts
m companies possessing that initia-
ut the wide-ranging trade support
of the government, services that
o them capitalize quickly on export
nities. Let's face it, Canada is a
which, given our population and
n only prosper if we really exploit
nparative advantage, and build a
ough base in Canada to compete
ully internationally.

Today: Mr. Richardson, it's ob-
m the name that the Export Deve-
t Corporation is an integral com-
of the trade support framework
cribed. But where exactly do you
C fitting in? What is it that EDC
Canadian exporters?

ardson: In my view, of the entire
f services available to the export
nity, those provided by EDC are
he most vital to the international
and survival of the Canadian
.

're vital in two principal ways:
one should go into the exporting
without being adequately insured
the risks of non-payment, or the
risks to his foreign investment. It's
worth it, because the premiums are
relative to the potential business,
one going into the export business
using the insurance services pro-
y EDC would be like someone
home and not putting fire insur-
it.

ther dimension of EDC is export
, which we can provide in support
services and projects. It's tough to
in the international marketplace
having the support of EDC to lend



"The end result of competitive EDC financing is improved competitiveness of Canadian exporters."

money to foreign buyers so that the Canadian firm can close the deal, and get paid for it as it fulfills the contract.

Getting paid on time – which happens with EDC financing – is important to the exporter, because that steady cash flow means he can track down and take on more projects. EDC is often the only source of financing available, and we are competitive in the international marketplace. Without this EDC financing, a lot of business would be lost to the Canadian export community.

EDC Today: I'd like to draw on your twenty or so years in international trade circles and ask you what the most important considerations, or trends, are going to be for the Canadian exporter during the rest of this decade and into the 1990s.

Richardson: Well, the trend over the past five years has been one where Canada's world trade performance has been relatively buoyant; and this despite Third World debt problems, and to some degree, a general slowing up of world trade. Canada has been able to accomplish this largely because of our ability to sell to the United States.

If you're looking at a developing trend, then I believe we'll see Canadian export growth being pegged to our ability to expand in all markets of the world. We're starting to see relatively encouraging signs for developing countries, who are coming out of what may be described as five years of difficulty, and moving into what should be steadier growth over the next five years.

In my view, the Canadian exporter will be looking to establish an early export or investment toehold in those markets, and that over the next five years we will see Canada's exports not only grow, but diversify around the world.

EDC Today: Against that sort of a backdrop, how do you see EDC keeping pace with what are sure to be evolving needs of exporters, as they branch out into markets that seem once again to be opening up to various opportunities?

Richardson: I think additional markets are going to open up in Asia and Europe, where exporters will continue to take advantage of and protect themselves with our export insurance services. But I think we'll see a lot more activity on the financing side, particularly in the more financially sophisticated markets. That's because EDC is employing financing techniques which position us to deliver much more competitive financing for buyers in developed countries.

OECD unit formed

The creation of the new Marketing Group that EDC President Robert Richardson spoke of wasn't the only change made to EDC's corporate structure over the summer. The Export Financing Group received a slight makeover aimed at better serving the Canadian exporter and his foreign buyers.

The most notable change here is the formation of the OECD Department, covering most of the world's largest markets – the U.S.A., Western Europe, Australia and New Zealand. Indeed, this is the unit that will be delivering the "fine-tuned financing" Richardson referred to in his interview.

It's a significant development, because as any exporter who's dealt in OECD countries will tell you, on the whole these buyers have a high degree of financial sophistication. Now, with our OECD specialists concentrated in one group, and an arsenal of capital-market financing techniques backing them up, Canadian exporters will be able to offer potential buyers a competitive financing package that's tailored specifically to the transaction's unique characteristics.

The OECD Department is the first export financing unit founded on economic as opposed to geographic boundaries. Its creation is part of a general reorganization of the Export Financing Group from five geographic divisions to four. As well, the Industrial Analysis Division, which is closely involved in export financing transactions, now becomes part of the Export Financing Group.

Collectively, these moves will streamline the delivery of state-of-the-art financing services to the Canadian exporter. For a look at the new alignment, check the "Contact list for exporters" on page 14.

EDC provides service in the official language of your choice: English or French.

The simple fact is that Canadian technology – and I include our expertise in services in that term as well – can match that which is available in, say, Western Europe and the United States. That makes it a tremendously competitive environment in which to sell. I'm saying that the end result of competitive EDC financing is improved competitiveness of Canadian exporters of goods and services.

EDC Today: I'd like to switch gears a little, and ask you about the emphasis you place on coordinating the activities of EDC with those of other trade-related bodies; not just provincial or federal government bodies, but also national associations.

Richardson: It may sound rudimentary, but I think people have to believe that Canada will be farther ahead in global markets if we concentrate our energies and work together as a team. That involves, as I see it, the federal government and all of its programs, the provincial governments, and the private sector associations, as representatives of individual companies.

The priority that I give this approach is higher than might have been the case in the past, but it's an approach I'm committed to. To really get the maximum advantage internationally, the Canadian businessperson must be able to tap all of the available services. To make it easy for the exporter, those services should be provided in a complementary way, because the focus of our whole activity, after all, is the customer.

EDC Today: Was that the kind of thinking that went into the agreement signed this summer between EDC and the Canadian Federation of Insurance Agents and Brokers Associations?

Richardson: Well, it's certainly a case in point. I think the agreement to interest insurance brokers in marketing EDC insurance is one good example of trying to work with a private sector organization. Brokers offer a host of services to their customers; they have virtually a nation-wide network; they have a broad client base; and we have the export insurance products. There's no reason why the two of us can't get together and offer a better service to the customer.

EDC Today: It's no secret that roughly 8 out of every 10 Canadian export dollars come from the United States. So when you speak of serving customers, and when you consider their numbers, exporters selling to the U.S. have got to be a priority. How is EDC meeting their needs?

Richardson: The majority of Canadian exporters selling south of the border sell on credit, so the first step EDC took was on the insurance side, where we introduced a special program for exports to the United States.

"The agreement to interes surance brokers in marke EDC insurance is one g example of trying to work the private sector."



t has turned out to be a very success-
ogram, and its popularity has in-
d steadily as more and more export-
come aware of it. And I suppose
not all that surprised by that fact,
even on a relative basis, we have
ore claims in the United States than
e anywhere else in the world. News
at travels fast in export circles, and
ssage is clear that insurance is essen-
sales into the U.S. market.
second step we've taken – and I
d upon it earlier – is to provide what
ll "fine-tuned financing" in the
States market. I can't point to any
c financing options, because we
unique financing package around
aracteristics of the individual trans-
We know that U.S. buyers have
to competitive financing, and we're
a much better position to match it.
ike to emphasize, though, that every-
we're doing in the United States to
e the exporter's ability to compete
equally in Western Europe. We see
wo stage process: over the next three
years we'll not only be doing more
s with U.S.-oriented exporters, but
d expect our business with exporters
in Europe will double over the next
rs as well.
C Today: Do you have any advice
npanies who currently export, or
ho are thinking of testing the export

ardson: My advice is to take advan-
the services we provide. Exporters
thing to lose and everything to gain
ing our insurance protection, by
g their buyers to our export financ-
d by taking advantage of our advice
rnational markets. That latter point
etimes forgotten; we have people
g closely with our embassies abroad
e fully knowledgeable of the oppor-
that are out there, and fully
ted with the borrowers and buyers
countries.
think that if I had any advice to
rs it would be to talk to our people
d out what's available. It costs
to find out what is available, as
nd more companies are doing. In
the first six months of 1987 use of
vices has gone up dramatically,
about 20 percent over the previous
ths.
that trend continuing, because
nding that when exporters become
miliar with our services, they use
his will contribute to their long-
cess in the export business.
Today: That covers our questions,
hardson. Is there anything else
ke to add; any reflections on your



first year with EDC?

Richardson: Well, yes. If I could, I'd like to touch briefly on the recent re-organization at EDC, and the creation of the new Marketing Group.

In the five years leading up to 1986, the character of world trade and the world debt situation contributed to a slowdown in business at EDC. When I arrived at the Corporation last year, the new Board of Directors and I concluded that it was time to turn that around, and have EDC take a much more aggressive approach to helping more Canadian exporters penetrate world markets.

We knew that the business was there, and that we could be of more value to exporters if we were better positioned to provide the full range of services, and do so through our regional offices. So for that reason we made the marketing of our services the top priority in the Corporation. It was simply a decision to take what is already a strong and effective organization and make sure that we got it all pulling together, particularly in the regions, where the potential to help more exporters is greatest. The re-organization and creation of the Marketing Group basically means that our thrust over the next year will be to bring our services to the attention of more exporters all across Canada.

EDC Today: Does that mean that the manpower in the various regions will increase?

Richardson: Actually, we have reduced the number of people in the regions over the last six months by about 25 persons, and our business is up 20 percent. Some quick arithmetic tells you that our productivity is up about 40 percent.

The Corporation has been coming down in size, which I think has been appropriate given that the volume of business was falling off. There were two choices: to continue to contract as business continued to fall, or to revitalize the business. We've done the latter. Our business is going up as the number of people is coming down. If we were to plot two lines on a graph, we'd see them getting close to where they will intersect. And if the business materializes the way I think it will, then probably we will end up going in the opposite direction on the resource side.

In my view you have to build the productivity, build the business, and then apply the resources. The regional offices aren't necessarily growing in size but changing in their capacity with the same level of resources, and only growing when that level of resources results in a lot more business.

Canada Export Award winners

More and more Canadian businesses are competing in foreign markets for sales – and winning. Exporting has become a fundamental part of the business plan for companies in all sectors, and in every part of the country.

At EDC, we work to help Canadian business meet the international competition head-on. We believe that on an equal footing, Canadian products and expertise can perform with the best. And no one demonstrates this better than the Canada Export Award winners.

Fifty-three companies have been recognized for excellence in exporting since the Awards were established in 1983. Of those, 44 have used EDC services at some stage in their export program. Here are three such companies, who, as 1986 award winners, are examples of Canadian exporting at its best.

Canadian Foremost

"We live in the international marketplace – it's our bread and butter".

From technology that's born, bred and raised in the Alberta oil-patch, Calgary-based Canadian Foremost has become an international industry leader in the design, manufacture and marketing of high-mobility all-terrain vehicles, and hydraulic oil field pumping systems.

"We were one of the first companies to take the lead and meet the needs of the international marketplace", says Wayne Howe, Vice-President Finance. "We started in the Soviet Union, signing some very large deals over the course of 20 years. Exposure in that market led to contracts in other countries, and we have followed the oil and gas industry around the world as it has developed ever since. That has taken us to places like the Middle East, South America, and recently, to China."

And what do these foreign markets mean to the company? Simply stated, exports now make up over 75 percent of Foremost's sales. "We live in the international marketplace", says Howe, "it's our bread and butter".

Adaptation and innovation have always been important to the company's success. Understanding the equipment needs that come with oil exploration in harsh and inhospitable terrain, and expanding their product line to serve those needs has led to many overseas sales. "A classic example is a joint venture we are developing with the Soviet Union" explains Howe. "They are moving oil exploration farther north into Siberia, so we're developing a prototype vehicle twice the size of our Husky-8, which is already the largest of its kind in the world."

Foremost realizes that just as you need the right equipment to succeed in the oil-patch, you need the right financial services to succeed in international markets. [illegible] most takes full advantage of EDC se[illegible] having financed a number of deals th[illegible] EDC, particularly in Eastern Euro[illegible] South America. And they hold a [illegible] Comprehensive Insurance policy, as [illegible]

"EDC insurance is mandatory as [illegible] we're concerned" says Howe. "In [illegible] takes away the heavy risk factor, nc[illegible] for us, but for our suppliers. We c[illegible] large orders of specialized equipme[illegible] contract were ever aborted, for wh[illegible] reason, it would put us and our suppl[illegible] a very difficult position. It's mandat[illegible] have those contracts insured".

For potential exporters, or thos[illegible] are new to the challenge, Mr. H[illegible] advice is to recognize that exporting[illegible] a short-term endeavour. "It takes th[illegible] commitment of the corporation. Dc[illegible] of desire, not out of necessity".

A CANADIAN FOREMOST Husky-8 vehicle adapted for fire-fighting.



SR Telecom

"EDC insurance is an absolut[illegible] necessity".

SR Telecom of St. Laurent, Que[illegible] the world leader in TDMA po[illegible] multipoint microwave telecommunic[illegible] systems, providing urban quality tele[illegible] service to rural areas across the glob[illegible]

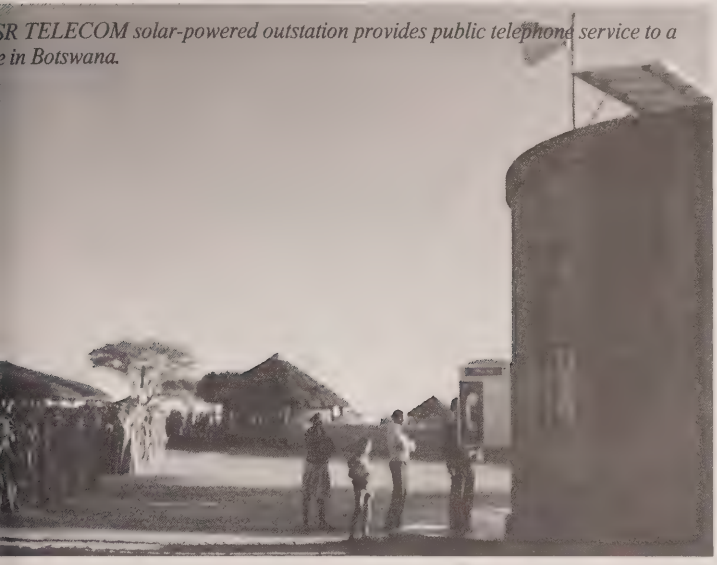
"We are interested in any country[illegible] world where our system can be us[illegible] we know of no area where it canno[illegible] Ron Couchman, Vice-President, C[illegible] Manager and Chief Financial Off[illegible] the company. The proof: "Expor[illegible] around 90 percent of our sales."

President Don Beaupré pioneer[illegible] concept of subscriber radio – essen[illegible] wireless form of telephone commun[illegible] – in 1977. Since then, SR Teleco[illegible] grown to annual sales of over $27 n[illegible] has installations in 45 countries, and[illegible] no sign of slowing down.

"We are in every continent in the [illegible] and it's just a matter of widenin[illegible] marketing network. For example, w[illegible] been in South East Asia for some tin[illegible] now we're going into Central [illegible] continues Mr. Couchman.

The subscriber radio approach a[illegible] technology they developed to bac[illegible] have been so successful, howeve[illegible] competitors are appearing on the [illegible] This has encouraged SR Telecom [illegible] to EDC's export financing servic[illegible] means to stay ahead of the pack.

"The Japanese and the Fren[illegible]



SR TELECOM solar-powered outstation provides public telephone service to a e in Botswana.

: at combining marketing efforts e financing package, and we are o against them in just about all of export markets" says Frank Phil- veteran at SR Telecom. "To date," on Couchman, "we have not had a g offer accepted by a customer, but absolutely no question, it's going to ".

Telecom has been a big EDC insur- er, holding a Global policy for the r years, and using our Specific tion insurance program from time as well. "It's an absolute necessity" uchman. "We'd be really hard- to put together a package in many n the world without having EDC ce."

r advice for exporters? "You're in g for the long run. Get out there. orking. Have patience, and a lot of nce as well".

onald Dettwiler

DC involved at the very nd".

is advice from Verne Pecho, Senior sident, Finance and Administra- h MacDonald Dettwiler. And he know; his company uses all of financing, insurance and guarantee But a more compelling reason to is advice is his company's success. l in Richmond, B.C., MacDonald r is the largest high-tech company Vest Coast. They have made their he computer imaging business, set the standard for satellite mapping systems, and become world-renowned for satellite ground receiving and processing stations for scientific satellites.

That's quite a list of accomplishments since landing their first contract to provide hardware to a ground station in Prince Albert, Saskatchewan, in 1973. Indeed, MacDonald Dettwiler has grown to employ over 500 people, sell over $57 million annually, and do 80 percent of their business in international markets.

Brilliant engineering and innovation have been keys to their success. Their ground stations can adapt to a variety of different satellites, and the constant development and application of related technologies – a new state-of-the-art satellite mapping system and an accompanying laser photo-plotter, for example – have lengthened their lead in the industry, and positioned them for even greater growth worldwide.

"We're building ground stations for the European Space Agency, the Canadian government, and now for the Australian government, using different technology but the same concept", continues Mr. Pecho. And EDC is there to back them up. "Without EDC," sums up Pecho, "it would be virtually impossible for us to make the large systems sales we currently make, and have made."

In February, for example, MacDonald Dettwiler concluded a sale in Ecuador with EDC financing, and there are a number of strong prospects in the works in South America, Asia, and Europe.

The company also uses Specific Transaction Insurance as part of their risk management program. Notes Pecho: "We take the precaution of taking out insurance on almost all of our international contracts. In all honesty, I don't expect we'll ever deliver a claim, but nonetheless, it is very useful to have".

Summing up, Mr. Pecho left us with these words: "We are very positive about the assistance EDC has given in terms of the export financing, insurance and guarantees that we need in order to compete in the international marketplace. For someone exporting on an ongoing basis, it is extremely important."



From 15 employees in 1973, MACDONALD DETTWILER has grown to employ over 500 people and sell over $57 million annually.

Calendar of export-related events

With the help of the Trade Development Liaison & Special Projects Division at the Department of External Affairs, *EDC Today* has put together a short list of events taking place across the country which may interest existing and potential exporters.

At any of the events organized under the banner of Marketplace, you can meet personally with Canadian Trade Commissioners from key export markets around the world.

If you plan to attend one of the EDC "Let's Talk Risk" workshops, which focus on the commercial and political risks of exporting to key markets, why not come prepared to share your own experiences? The workshops will be all the more successful.



British Columbia

Oct. 23, 26-27, 28
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
October 23: *Victoria*
October 26-27: *Vancouver*
October 28: *Kelowna*
Gary Luton (613) 996-7187

Nov. 9
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Vancouver
British Columbia & Yukon Region Office
Jim Siddon (604) 688-8658

Alberta

Oct. 19
Financing Exports
Sponsored by the Chamber of Commerce
Calgary
John Wojcicki (403) 426-4620

Oct. 19-20, 29-30
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
Oct. 19-20: *Calgary*
Oct. 29-30: *Edmonton*
Gary Luton (613) 996-7187

Oct. 20
Calgary Export Club (Breakfast)
Sponsored by the Chamber of Commerce
Calgary
Walter Hutchings (403) 294-0928

Nov. 5
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Calgary
Prairie and Northern Region Office
Murray Shaw (403) 294-0928

Saskatchewan

Oct. 22, 28
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
October 22: *Regina*
October 28: *Saskatoon*
Burke Darling (306) 975-4346

Manitoba

Oct. 21
Marketplace '87
Sponsored by the Department of E
Affairs
Winnipeg
Shannon Coughlin (204) 98

Ontario

Oct. 4-6
Canadian Exporters' Association's
Convention
Theme: Strategies for Export Expa
Ottawa
Marcelle Lapointe (613) 23

NOVEMBER

n.	Mon.	Tue.	Wed.	Thu.	Fri.	Sat.
	2	3	4	5	6	7
	9	10	11	12	13	14
	16	17	18	19	20	21
	23	24	25	26	27	28
	30					

, 14, 15, 16, 19, 20, 22, 23, 26-28
Opportunities Conference
red by MITT
r 13: *Ottawa*
r 14: *Hamilton*
r 15: *London*
r 16: *Windsor*
r 19: *Thunder Bay*
r 20: *Sudbury*
r 22: *Kingston*
r 23: *Peterborough*
iton (613) 996-7187
olace '87/Sponsored by the
nent of External Affairs
r 26-28: *Toronto*
Bissonnette (613) 996-7168

xport Financing Workshop
DC "Let's Talk Risk" Workshop
Region Office
Gordon (416) 364-0135

Quebec

Oct. 19-21, 22, 23, 30
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
October 19-21: *Montreal*
October 22: *Sherbrooke*
October 23: *Quebec*
October 30: *Rimouski*
Joanne Bissonnette (613) 996-7168

Oct. 20
Export Credit Forum
Sponsored by the Montreal Board of Trade/Export Development Corporation
Montreal
Quebec Region Office
Pierre D'Avignon (514) 878-1881

New Brunswick

Oct. 16
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Saint John
Atlantic Region Office
Gloria Zehr (902) 429-0426

Oct. 16
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
St. John
Gloria Zehr (902) 429-0426

Prince Edward Island

Oct. 14
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
Charlottetown
Austin Bowman (902) 566-7441

Oct. 14
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Charlottetown
Atlantic Region Office
Gloria Zehr (902) 429-0426

Nova Scotia

Oct. 15
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
Halifax
Joanne Bissonnette (613) 996-7168

Oct. 15
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
Halifax
Atlantic Region Office
Gloria Zehr (902) 429-0426

Newfoundland

Oct. 13
Marketplace '87
Sponsored by the Department of External Affairs
St. John's
Joanne Bissonnette (613) 996-7168

Oct. 13
EDC "Let's Talk Risk" Workshop
St. John's
Atlantic Region Office
Gloria Zehr (902) 429-0426

Quicker turnaround on claims top EDC priority

Having to file a claim will never be a pleasant experience; it just means that something has gone wrong, that a transaction didn't proceed the way it was supposed to, and worst of all, you haven't been paid. But it shouldn't be a trying experience, either. EDC's goal is to make the claims process run smoothly, and get a claims cheque into the exporter's hands as quickly as possible. And we've taken a number of steps to make sure that happens.

First, we've streamlined the administrative process at the head office in Ottawa. And second, we've stepped-up communications with policyholders, so that they have a better understanding about the entire claims process, and how they can help move things along.

Centralization, communication shaves 75% off turnaround time

A pivotal move in improving the time it takes to process claims was made a few years ago, when the Claims Division was centralized at the head office in Ottawa. Centralization is great when it works, and in this case, having a clearing house for claims of all sizes has translated into real gains in turnaround. In fact, on average, it takes about one-quarter the time it used to.

Fred Werlen, General Manager of the Claims and Recoveries Division, explains why: "On straightforward claims, ones where everything proceeds like clockwork, our claims experts in the regions could offer as fast a service as anyone." But by the very nature of a transaction having gone sour, that sort of claim is a rarity. More often, tracking down the information EDC needs to process a claim takes determination, simply because foreign buyers who have just gone out of business or have defaulted on the export contract are often hard to find, or less than cooperative.

"The fact is," says Werlen, "we're no different than your auto insurer when it comes to reviewing a claim; we need answers to some basic questions, which all add up to what's called 'evidence of debt' in the insurance industry. And although our officers have always done their utmost to help the exporter gather this information, centralization has made their job much easier." Now, with all the key resources – such as historical files, the advice and assistance of colleagues, immediate access to management for decisions – at each claims officer's fingertips, they are able to deal much more efficiently with the trickier day-to-day claims.

The second key contribution to faster turnaround is communications.

"Exporters have several ways of becoming familiar with their insurance coverage; even before meeting with an EDC representative, the exporter might have read the brochures and information circulars which describe our various insurance services" says Werlen. And that's probably the most important part of becoming insured: only the exporter knows what his day-to-day export insurance needs are, so he has to be certain that he gets the exact insurance product to meet his needs.

But because there's no immediate need to file a claim, exporters tend to be less familiar with the claims process. We felt we could be doing a better job in assisting policyholders in this area. "Not surprisingly, I suppose," says Werlen, "very few exporters think about what it takes to file a claim until they have to. Even some of our longstanding clients – ones who know their EDC coverage inside out – have been taken by surprise when their first claims situation has arisen."

Therefore, last year EDC filled this information gap. "Now we provide a detailed and easy to understand guide on how to file a claim to every one of our policyholders" says Werlen. "We've noticed real improvements because of this, too."

Here's just one example of what the guide accomplishes.

EDC has certain waiting periods before a claim can be submitted. The periods vary according to the type of insured risk that has occurred. The longest waiting period, however, is six months – for default by the buyer (goods are delivered and accepted, but not paid for). "Waiting periods are common to virtually all credits insurers; they're designed to filter out the 'accidental' late-payment situations from true default. Ours stack up quite well against those of others in the industry, which can be as high as two years" says Werlen.

But time doesn't stand still during the waiting period, which is a point the claims guide clearly emphasizes. It describes the host of actions on which the exporter and EDC can begin working to ensure that the exporter receives his claim as soon after the waiting period expires as possible. "We stand by our waiting period," stresses Werlen, "because we see a consi number of situations correct ther after the alarm goes off and bef waiting period expires. But we also make sure things move as quickly sible once an exporter's sale change probable loss to an outright lo claims guide helps us do that."

Exporters have a stake in recoveries

The claims process doesn't alw when the cheque is delivered. Equ portant is trying to recover payme the foreign buyer. Fred Werlen p two reasons why recoveries are im "First, the ten percent co-insurance Sure, EDC pays 90 percent of an loss, but a successful recovery can remaining 10 percent back in the ex pocket – where it belongs. And s he continues, "any recoveries the e makes with our help cut down on rate expenses, and contribute to our premiums as low as possible."

Because of the stakes involved actively participates in the recove cess. Very often we'll get in touch buyer – either during the processin claim or during the recovery proc order to put our weight behind r action. "As a Crown Corporatio viewed internationally as an arm Canadian government. And we status as a lever in the recovery says Werlen.

Another effective measure is the support of Canada's Trade C sioners abroad, and whatever ir and high level contacts they may the country where the claims s arose. And, of course, EDC wil touch with any contacts we hav abroad in the four decades we supporting Canadian exporters. C cess rate in recovering owed paym been high.

Claims and recoveries are p parcel of export insurance. While that foreign buyers pay more oft not, there's always a chance that have to file a claim. 147 EDC-ins porters found that out last year, paid them a total of $4 million in So being familiar with the proc making sure that EDC has all the i tion we need to process your clai good sense. It helps us get 90 pe your loss back into your cash quickly.

urance...who needs it?

ı think that because your buyer has ng experience in the business, has a rable credit rating, and has three ap- tly well-run branches, that payment ur export sale is a certainty. Well, if o Mirabelli Design Inc. had felt that he firm would have been out more 2,000.

rtunately, the Toronto manufacturer xporter of ladies wear was insured EDC's USA Small Business Insur- policy. When repeated efforts by o Mirabelli to get his New York to pay failed, he filed a claim. Less three weeks later, a cheque for 90 nt of the unpaid contract was on its o him from our Claims and Recove- Division. It's not the largest claim has ever paid, but we know that *no* an afford to throw away $2,000.



ıo needs EDC insurance? Ask Mer- Graphics Corporation of Saskatoon. ward-winning specialty printer, with worldwide reputation, received a rush order for 56,000 World Tennis Tournament tickets from a buyer in the Netherlands.

Mercury delivered, but the buyer defaulted on more than half of the invoiced price. They filed a claim under their Global Comprehensive Insurance policy for the balance of the invoice. Almost one month to the day after the claim was filed, their bank – on Mercury's orders – received an EDC cheque for over $7,000, representing 90 percent of the unpaid bill. Mercury is now working with EDC on recovering from the Dutch buyer; if it works, they'll be able to re-coup the 10 percent co-insurance amount for their own account.



• There were close to 400,000 reasons for David Tanner, President of Montreal-based Le Culottier Inc., to be delighted with his company's contract with an American buyer; and they were all dollars.

But the blue-jean exporter's mood would have changed quickly if he hadn't had the foresight to take out EDC insurance. You see, Tanner's buyer began to encounter cash flow problems, and couldn't make good on over $215,000 in invoices. Of equal concern to Tanner was the $173,000 in goods that his firm had manufactured specifically for the buyer, and which were now languishing in a warehouse.

Tanner promptly filed a claim under his Global Comprehensive Contracts Insurance policy. The "contracts" coverage was important, because it protected him from the moment the contract was signed; that meant that the undelivered goods were also insured, not just those that he'd already shipped to the buyer.

When the dust had settled, and Tanner, his U.S. buyer, and the buyer's guarantor had agreed on a settlement package, Le Culottier would have lost over $77,000. But EDC's claims cheque of $69,800 cut that loss by 90 percent.



ne of credit and protocol activity

line of credit and protocol facilities re renewed or established this sum- three in Africa, and two in Europe. rings to 42 the total of active lines of and protocols. Each has special cha- stics that can help you sell in a c country, or to priority sectors a country.

uly, for example, EDC established a illion supplier credit protocol with nerale Bank of Brussels, the leading n **Belgium**. Under this arrangement will buy promissory notes issued to ian exporters by Belgian buyers. tes will be guaranteed by the Bank, n be denominated in U.S. dollars, Francs, Deutsche Marks, Pounds g or ECU's (European Currency whatever your buyer prefers. The ian seller will get cash from EDC, e'll take care of collecting on the

In **Hungary**, we have renewed an all-purpose line of credit for the equivalent of $15 million with Magyar Nemzeti Bank, of Budapest. It will be available to various Hungarian foreign trade organizations responsible for imports within specific sectors, and will give Canadian exporters competing for sales the extra edge of simple and easily accessible credit for their buyers. Opportunities look especially promising in electronics, chemicals and pharmaceuticals, and for equipment related to nuclear energy.

Finally, to help Canadian exporters stay competitive in Africa, three lines of credit were renewed there as well. In **Algeria**, $358.2 million is available to finance sales through the Banque Algérienne de Développement. The bank is one of five responsible for implementing the current 5-year plan. In **Tunisia**, US $60.3 million is available to public and private sector buyers through the Ministry of Planning and Finance. The facility can also be combined with parallel financing from CIDA for developmental projects. Lastly, in **Cameroon**, US$ 25.3 million is available for future transactions under a line of credit with the Ministry of Plan and Land Management.

For information on lines of credit or protocols, how they work, and how they can help you gain a sales advantage, contact the EDC regional office nearest you, or the area manager of the region you are interested in; Our "Contact list for exporters" on page 14 will point you in the right direction.

EDC's services: at your command

It's no secret that export sales drive Canada's economy. Not only do they generate jobs, they also help companies like yours expand and diversify. To help you find market success outside Canada, EDC has both financing and insurance services to suit a range of needs.

EXPORT FINANCING

If you find a buyer who wants your product but needs to finance the purchase, EDC can help out by working with you to put together a financing offer for your buyer.

EDC's financing services include:

• *LOANS:* We can arrange a loan with your foreign buyer for a host of export transactions, but they are generally used to support sales involving repayment terms of five years or more.

• *LINES OF CREDIT:* EDC has lines of credit with major banks or lending institutions in many of Canada's key export markets. Your buyers can access this credit to help finance their purchases from you. Because interest rates and repayment terms are established in advance, the financing can be agreed upon with a minimum of negotiation. And your buyer will like the fact that he can deal with a familiar bank in his own language.

• *MULTIPLE DISBURSEMENT AGREEMENTS:* These framework agreements let us assist several exporters involved in the same project. At the outset, we negotiate and set the financing terms with the buyer. Then we essentially "fill in the blanks" of a specific disbursement agreement for each Canadian exporter involved in the deal. Our payments, or disbursements, to each exporter are then made according to the specific disbursement agreement. It's a flexible and quick way for each exporter to arrange financing and get paid when his obligations have been met.

• *NOTE PURCHASES:* We can pay you cash for your buyer's promissory notes, which lets you transfer to us all the risk as well as the administrative and collection concerns.

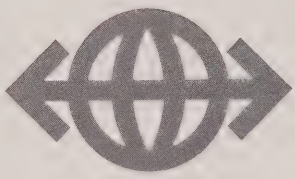
• *SPECIALIZED CREDITS:* We can give you the credit to buy products made in Canada as long as you intend to use or lease them permanently outside Canada.

EXPORT INSURANCE

An important part of building commercial success is risk management. As an exporter, if you want to be protected against the risks of selling in foreign markets, then EDC has the insurance service you need.

EDC's credit insurance services are:

• *GLOBAL INSURANCE:* We can minimize the risk of non-payment of your receivables by covering all your short-term export business with this one policy. It protects you from risks arising due to commercial and political problems. If you want all, or even just a part of your export business protected against political risks only, we can do that too.



• *USA COMMERCIAL RISK INSURANCE:* If the United States is your market, our two USA insurance policies should help you out. One offers convenience for small business exports. The other offers price flexibility to the larger exporter by letting him choose the amount of his deductible.

• *SPECIFIC TRANSACTION INSURANCE:* If you need insurance only for individual transactions, such as one-time sales, we can provide that too.

• *AGRICULTURE INSURANCE:* We have two programs that can insure or guarantee your bank's participation in your sales of bulk agricultural commodities to other countries, or simply insure you against the export risks. Both services offer low premiums and quick turnaround times.

• *SUBSUPPLIER INSURANCE:* If you are subsupplying directly to a Canadian exporter who is insured by us, w protect you against loss if you are una obtain payments under your subcon

To protect yourself against wr claims on performance securities re of you by your buyer, EDC has *FORMANCE-RELATED INSURA*

• *BID AND PERFORMANCE S RITY INSURANCE:* If your client re you to post an expensive bid or pe ance security, and then calls the s without justification, you're pro against loss.

• *CONSORTIUM INSURANCE:* you participate in a consortium t required to issue a performance se and the security is called because more of your partners failed to pe we can protect you against loss, so l you performed as contracted.

• *SURETY BOND INSURANC* can make it easier for you to get a company to post a bond on your be protecting that company against los

EDC also has three specialty ins services. These are:

• *EQUIPMENT INSURANCE:* W insure your equipment that's being u a foreign job site against political ris

• *FOREIGN INVESTMENT IN ANCE:* If you are investing o Canada, we offer extensive protecti your investments against political ris

• *LOAN PRE-DISBURSEMEN SURANCE:* We can also protec against loss on individual transactio are being financed by EDC. This ca pen when events beyond the con either EDC or the exporter preve contract – and therefore payments proceeding as anticipated.

In addition to these financing anc ance services, EDC also issues GUA TEES to banks making export l issuing performance securities o behalf.

Want to find out more about the that's right for your particular expo gram? Why not contact your neare regional office, listed on page 1 business development officers will b than pleased to help.



ay informed

)C produces a wide variety of publications in an effort to our existing clients, as well as those anies who want to know how EDC ntribute to their success in export ts.

a can bet there's a publication de- to match your information needs on lowing list. If it's detail concerning a c EDC service you want, then refer titles in our Information Circular if you're interested in a broader nmental and strategic discussion of you might be interested in the *Corpo- an*; and if what you really want is a nd easy-to-read description of some t we can do for you, check out the isted under the section on Informa- ochures.

5 Annual Report
5 Corporate Plan
"No surprises" Export Financing nsaction

RMATION CIRCULARS

vised in parenthesis)
t is EDC? (May 1987)
ign Investment Insurance (July 7)
Performance-related Insurance Guarantees (June 1987)
ncing support for service contracts ober 1986)
al Comprehensive Insurance Ser- (June 1987)

- ☐ *Specific Transaction Insurance and Related Guarantees (April 1987)*
- ☐ *Export Financing Services (January 1987)*
- ☐ *Lines of Credit (January 1987)*
- ☐ *Global comprehensive insurance for discounted export receivables (November 1983)*
- ☐ *Global Political Insurance Services (February 1985)*
- ☐ *Selective Political Insurance Services (February 1985)*
- ☐ *The Exposure Fee (April 1986)*
- ☐ *The Note Purchase Program (June 1987)*
- ☐ *Consortium Insurance (October 1985)*
- ☐ *U.S.A. Commercial Risk (Small Business) Insurance (November 1986)*
- ☐ *U.S.A. Commercial Risk (Deductible) Insurance (October 1985)*
- ☐ *The Short-Term Bulk Agriculture Credits Insurance (October 1985)*
- ☐ *Loan Pre-Disbursement Insurance (May 1987)*
- ☐ *Subsupplier Insurance Services (July 1986)*
- ☐ *Equipment (Political Risk) Insurance (December 1986)*

INFORMATION BROCHURES

General:
- ☐ *Insurance and Financing for Small Business Exporters*

Insurance-related:
- ☐ *Small Exporters to the U.S.A., EDC's Got It!*
- ☐ *High-Volume Exporters to the U.S.A., EDC's Got It!*
- ☐ *Bulk Agricultural Exporters, EDC's Got It!*
- ☐ *Subsuppliers to Canadian Exporters, EDC's Got It!*

Financing-related:
- ☐ *Medium-term Export Financing*
- ☐ *EDC Financing in China*

FACT SHEETS

- ☐ *Oil and Gas Financing Facility in India*
- ☐ *Supplier Credit Protocol with Malaysia*
- ☐ *Associated Financing Facility in Thailand (for Thai buyer/borrowers)*
- ☐ *Associated Financing Facility in Thailand (for Canadian exporters)*

For a free copy of a publication, just check the appropriate box on this coupon and return it to:

Corporate Communications
Export Development Corporation
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario, K1P 5T9

These publications are also available at EDC's regional and district offices. See "Contact list for exporters" on page 14 for addresses and telephone numbers.

Contact list for exporters

Export Development Corporation HEAD OFFICE: 151 O'Connor Street, P.O. Box 655, Ottawa, Ontario, K1P

Telephone: (613) 598-2500 Cable: EXCREDCORP Telex: 053-4136 Facsimile: (613) 2

ROBERT RICHARDSON
President &
Chief Executive Officer

BARRY CULHAM
Senior Vice-President
Finance & Treasurer

GILLES ROSS
Vice-President
Legal Services & Secretary

Export Financing Group

MARTIN BAKKER, Senior Vice-President

BLAINE MODIN, Vice-President

LATIN AMERICA DIVISION
DON CURTIS
General Manager

MEXICO & CENTRAL AMERICA DEPARTMENT
BILL JAMES
Manager

SOUTH AMERICA DEPARTMENT
DENISE LEONARD
Manager

OECD & EUROPE DIVISION
IAN GILLESPIE
General Manager

CENTRAL & EASTERN EUROPE DEPARTMENT
TONY COLES
Manager

OECD DEPARTMENT
ERIC SIEGEL
Manager

ASIA & PACIFIC DIVISION
PETER FORAN
General Manager

PACIFIC & NORTH ASIA DEPARTMENT
TOM MACDONALD
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
JOHN BALINT
Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DIVISION
MIKE MCLEAN
General Manager

NORTH & WEST AFRICA DEPARTMENT
DIDIER DELAHOUSSE
Manager

MIDDLE EAST & EAST AFRICA DEPARTMENT
KEN HAMP
Manager

INDUSTRIAL ANALYSIS DIVISION
GRANT THOMPSON
General Manager

MIKE SCULLY
Manager

Export Insurance Group

BROCK KING, Senior Vice-President

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
RON DOYLE
General Manager

GLOBAL INSURANCE DEPARTMENT
GERRY BOURBONNAIS
Manager

AGRICULTURAL INSURANCE SERVICES
GRADY KITTLESON
Manager

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
KEVIN O'BRIEN
General Manager

EASTERN REGION
ALAIN PAIEMENT
Manager

WESTERN REGION
KEN DUNN
Manager

FOREIGN INVESTMENT INSURANCE DEPARTMENT
ROBERT RENDALL
Manager

SHORT TERM CREDIT ANALYSIS DIVISION
RON LANE
General Manager

QUEBEC, ATLANTIC & WESTERN DEPARTMENT
IAN MILLER
Manager

ONTARIO DEPARTMENT
JIM CURLEY
Manager

Marketing Group

ROGER PRUNEAU, Senior Vice-President

VANCOUVER
BRITISH COLUMBIA
& YUKON REGION
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Facsimile: (604) 688-3710

JIM SIDDON
General Manager

RAY JOHNSON
Manager, Business Development Department

CALGARY
PRAIRIE AND
NORTHERN REGION
Export Development Corporation
Bow Valley Square III
Suite 2140
255-5th Avenue S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3G6
Tel.: (403) 294-0928
Facsimile: (403) 294-1133

MURRAY SHAW
General Manager

WALTER HUTCHINGS
District Manager,
Alberta

MANITOBA/ SASKATCHEWAN DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 943-3938
Facsimile: (204) 983-2187

District Manager,
Manitoba & Saskatchewan

TORONTO
ONTARIO REGION
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 364-0135
Telex: 06-22166
Facsimile: (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
General Manager

Manager, Business Development Department

Assistant Manager,
Client Services Department

OTTAWA DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Telex: 053-4136
Facsimile: (613) 237-2690
Cable: EXCREDCORP

District Manager,
Eastern Ontario &
Western Quebec

MONTREAL
QUEBEC REGION
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 878-1881
Facsimile: (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
General Manager

PIERRE D'AVIGNON
Manager, Business Development Department

SERGE RUBSOFF
Assistant Manager,
Client Services Department

LONDON DISTRICT OFFICE
Export Development Corporation
451 Talbot Street
Suite 303
London, Ontario
N6A 5C9
Tel.: (519) 679-6523
Facsimile: (519) 679-4483

BRUCE STANTON
District Manager,
South Western Ontario

HALIFAX
ATLANTIC REGION
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Telex: 019-21502

PETER KAVANAGH
General Manager

CONNLA WOOD
Manager, Business Development

Claims and Recoveries Division

FRED WERLEN, General Manager

DAVE FITZPATRICK, Manager

Noms et adresses utiles aux exportateurs

Société pour l'expansion des exportations

SIÈGE SOCIAL : 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1

Téléphone : (613) 598-2500 | Câble : EXCREDCORP | Télex : 053-4136 | Télécopieur : (613) 23

ROBERT RICHARDSON
Président et
Chef de la Direction

BARRY CULHAM
Premier vice-président aux
Finances et trésorier

GILLES ROSS
Vice-président
Services juridiques et
Secrétaire

Groupe du Financement à l'exportation

MARTIN BAKKER, premier vice-président

BLAINE MODIN, vice-président

DIVISION DE L'AMÉRIQUE LATINE
DON CURTIS
Directeur général

SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE CENTRALE
BILL JAMES
Directeur

SERVICE DE L'AMÉRIQUE DU SUD
DENISE LEONARD
Directrice

DIVISION DE L'EUROPE ET DE L'OCDE
IAN GILLESPIE
Directeur général

SERVICE DE L'EUROPE CENTRALE ET DE L'EST
TONY COLES
Directeur

SERVICE DE L'OCDE
ERIC SIEGEL
Directeur

DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE
PETER FORAN
Directeur général

SERVICE DU PACIFIQUE ET DE L'ASIE DU NORD
TOM MACDONALD
Directeur

SERVICE DE L'ASIE DU SUD
JOHN BALINT
Directeur

DIVISION DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT
MIKE MCLEAN
Directeur général

SERVICE DE L'AFRIQUE DU NORD ET DE L'OUEST
DIDIER DELAHOUSSE
Directeur

SERVICE DU MOYEN-ORIENT ET DE L'AFRIQUE DE L'EST
KEN HAMP
Directeur

DIVISION DE L'ANALYSE INDUSTRIELLE
GRANT THOMPSON
Directeur général

MIKE SCULLY
Directeur

Groupe de l'Assurance à l'exportation

BROCK KING, premier vice-président

DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME
RON DOYLE
Directeur général

SERVICE DES ASSURANCES GLOBALES
GERRY BOURBONNAIS
Directeur

SERVICES D'ASSURANCE AGRICOLE
GRADY KITTLESON
Directeur

DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME
KEVIN O'BRIEN
Directeur général

RÉGION DE L'EST
ALAIN PAIEMENT
Directeur

RÉGION DE L'OUEST
KEN DUNN
Directeur

SERVICE DES ASSURANCES-INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER
ROBERT RENDALL
Directeur

DIVISION DE L'ANALYSE DU CRÉDIT À COURT TERME
RON LANE
Directeur général

SERVICE DU QUÉBEC, DE L'ATLANTIQUE ET DE L'OUEST
IAN MILLER
Directeur

SERVICE DE L'ONTARIO
JIM CURLEY
Directeur

Groupe du Marketing

ROGER PRUNEAU, premier vice-président

VANCOUVER
RÉGION DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON
Société pour l'expansion des exportations
One Bentall Centre
Bureau 1030
505, rue Burrard
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

JIM SIDDON
Directeur général
RAY JOHNSON
Directeur, service de la Promotion commerciale

CALGARY
RÉGION DES PRAIRIES ET DU NORD
Société pour l'expansion des exportations
Bow Valley Square III
Bureau 2140
255, 5th Avenue S.W
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

MURRAY SHAW
Directeur général
WALTER HUTCHINGS
Directeur de district (Alberta)

BUREAU DE DISTRICT DU MANITOBA ET DE LA SASKATCHEWAN
Société pour l'expansion des exportations
330, avenue Portage
Bureau 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 943-3938
Télécopieur : (204) 983-2187

Directeur de district
Manitoba et Saskatchewan

TORONTO
RÉGION DE L'ONTARIO
Société pour l'expansion des exportations
National Bank Building
Bureau 810
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. (416) 364-0135
Télex. 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

LINDSAY GORDON
Directeur général

Directeur, service de la Promotion commerciale

Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT D'OTTAWA
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télex 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690
Câble EXCREDCORP

Directeur de district
Est de l'Ontario et l'ouest du Québec

MONTRÉAL
RÉGION DU QUÉBEC
Société pour l'expansion des exportations
800, place Victoria
Bureau 2724
C.P. 124, Succursale postale
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

HENRI SOUQUIÈRES
Directeur général
PIERRE D'AVIGNON
Directeur, service de la Promotion commerciale
SERGE RUBSOFF
Directeur adjoint
Services aux clients

BUREAU DE DISTRICT DE LONDON
Société pour l'expansion des exportations
451, rue Talbot
Bureau 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483
BRUCE STANTON
Directeur de district
Sud-ouest de l'Ontario

HALIFAX
RÉGION DE L'ATLANTIQUE
Société pour l'expansion des exportations
Toronto-Dominion Bank Building
Bureau 1003
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : 019-21502

PETER KAVANAGH
Directeur général
CONNLA WOOD
Directeur, Promotion commerciale

Division des Sinistres et des Recouvrements

FRED WERLEN, directeur général

DAVE FITZPATRICK, directeur

rtaction… *suite de la page 2)*
aires le plus tôt possible afin d'éviter
ais de livraison. La Direction du
le des exportations vous avisera par
vous n'avez pas besoin d'un permis.
permis d'exportation sont gratuits et
pour un an.
douanes canadiennes veillent à faire
ter les règlements régissant le con-
es exportations. Les douaniers fouil-
retiendront ou saisiront les expé-
suspectes. Toute infraction aux
ents constitue une grave offense
nt être assortie d'une peine sévère ou
orte amende.
ir recevoir une trousse d'information
permis d'exportation, veuillez appe-
Direction du contrôle des exporta-
u (613) 996-2387. Les exportateurs
térieur peuvent composer le 1-800-
367 pour se prévaloir de la ligne
d'Info Export. Vous pouvez égale-
crire à l'adresse suivante :
nistère des Affaires extérieures
ection du contrôle des exportations
481, Succursale A
awa (Ontario) K1N 9K6

---

e andes d'indemnisation…
le la page 10)
lonc de ce statut pour faire valoir nos
», poursuit M. Werlen.
e autre moyen efficace consiste à
les délégués commerciaux canadiens
ste à l'étranger, pour qu'ils fassent
leur influence ou leurs contacts. De
ôté, la SEE fera bien entendu inter-
les contacts qu'elle a établis à
ger tout au long de ses quarante ans
rvice des exportateurs canadiens.
taux de réussite en matière de re-
ements est d'ailleurs élevé.
s sinistres et les recouvrements font
intégrante de l'assurance à l'exporta-
La plupart des acheteurs étrangers
ent leurs dettes, mais vous courez
rs le risque de devoir présenter une
nde d'indemnisation, comme ce fut le
'an dernier, de 147 exportateurs
s par la SEE à qui nous avons payé
al de 4 millions de dollars en indem-
ons. Il est donc important de bien
ître le processus de recouvrement et
ssurer que la SEE reçoive tous les
gnements voulus pour s'occuper de
demande. C'est en tout cas la
ure façon de recouvrer rapidement
100 de votre créance.

Pour vous tenir au courant

La SEE produit un grand nombre de publications pour informer sa clientèle actuelle et les entreprises qui veulent savoir comment elle peut contribuer à leur réussite sur les marchés à l'exportation.

En consultant la liste qui suit, vous trouverez sûrement une brochure qui répondra à vos besoins d'information. Si vous cherchez des précisions concernant un service donné de la SEE, reportez-vous aux circulaires d'information; si vous voulez un exposé plus détaillé de la SEE, le *Plan de la Société* pourrait vous intéresser et si vous ne voulez vraiment qu'une brève description de nos services, la rubrique « Brochures d'information » vous propose des publications faciles à consulter.

☐ *Rapport annuel de 1986*
☐ *Plan de la Société de 1986*
☐ *« Comment conclure une opération de financement à l'exportation, sans rien laisser au hasard »*

CIRCULAIRES D'INFORMATION

(dernière révision entre parenthèses)

☐ *Qu'est-ce que la SEE? (mai 1987)*
☐ *L'assurance-investissement à l'étranger (juillet 1987)*
☐ *Assurances et garanties de bonne fin de la SEE (juin 1987)*
☐ *Financement pour contrats de services (octobre 1986)*
☐ *Les services d'assurances globales multirisques (juin 1987)*
☐ *L'assurance-opération individuelle et les garanties connexes (avril 1987)*
☐ *Les services de financement à l'exportation (janvier 1987)*
☐ *Les lignes de crédit (janvier 1987)*
☐ *Escompte de créances sur l'étranger aux termes de l'assurance globale multirisque (novembre 1983)*
☐ *Les services d'assurances globales-risques politiques (février 1985)*
☐ *Les services d'assurances sélectives-risques politiques (février 1985)*
☐ *La commission d'encours (avril 1986)*
☐ *Le programme d'achat de billets à ordre (juin 1987)*
☐ *Assurance-consortium (octobre 1985)*
☐ *Assurance-risque commercial pour les petites entreprises faisant affaire avec les États-Unis (novembre 1986)*
☐ *Assurance-risque commercial avec franchise pour les États-Unis (octobre 1985)*
☐ *Assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac (octobre 1985)*
☐ *L'assurance préalable au versement du prêt (mai 1987)*
☐ *Services d'assurance pour sous-traitants (juillet 1986)*
☐ *Assurance-équipement (risques politiques) (décembre 1986)*

BROCHURES D'INFORMATION

Publications d'intérêt général :

☐ *Services de financement et d'assurances pour les PME*

Publications concernant les assurances :

☐ *Aux petites entreprises qui exportent vers les États-Unis*
☐ *Aux entreprises qui exportent beaucoup vers les États-Unis*
☐ *Aux exportateurs de produits agricoles en vrac*
☐ *Aux sous-traitants d'exportateurs canadiens*

Publications concernant le financement :

☐ *Le financement à moyen terme de la SEE*
☐ *Le financement de la SEE pour la Chine*

FICHES SYNOPTIQUES :

☐ *Mécanisme de financement pour le secteur pétrolier et gazier de l'Inde*
☐ *Le protocole de crédit fournisseur avec la Malaisie*
☐ *Mécanisme de financement associé pour la Thaïlande (pour les acheteurs et les emprunteurs thaïlandais)*
☐ *Mécanisme de financement associé pour la Thaïlande (pour les exportateurs canadiens)*

Pour recevoir un exemplaire gratuit d'une publication, il vous suffit de cocher la case appropriée et de retourner le coupon ci-dessous à l'adresse suivante :

Service des Communications et des Relations extérieures
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Vous pouvez également vous procurer ces publications aux succursales régionales et aux bureaux de district. Veuillez vous reporter aux « Noms et adresses utiles aux exportateurs », en page 14, pour en connaître les adresses et les numéros de téléphone.

La SEE à votre portée

Cinq lignes de crédit et protocoles ont été renouvelés ou institués cet été, soit trois en Afrique et deux en Europe, ce qui porte à 42 le nombre total des lignes de crédit et protocoles en vigueur. Chacun de ces mécanismes vous aidera à conclure des ventes dans certains secteurs prioritaires ou dans l'ensemble d'un pays donné.

En juillet, par exemple, la SEE a conclu un protocole de crédit fournisseur de 10 millions de dollars avec la Générale de Banque, de Bruxelles, la principale banque de **Belgique**. Aux termes de ce protocole, la SEE achètera les billets à ordre émis par des acheteurs belges en faveur d'exportateurs canadiens. Les billets sont garantis par la Banque et peuvent être libellés, au gré de l'acheteur, en dollars américains, en francs suisses, en deutsche mark, en livres sterling ou en Écu (unité monétaire européenne). La SEE paiera le vendeur canadien comptant et se chargera de l'encaissement des billets.
ment de cinq ans ou plus.

• *LES LIGNES DE CRÉDIT:* La SEE a conclu des lignes de crédit avec des banques importantes ou des établissements financiers reconnus pour plusieurs des principaux marchés d'exportation du Canada. Votre acheteur peut se prévaloir de ces mécanismes de crédit pour financer ses achats. Les taux d'intérêt et les modalités de remboursement étant fixés d'avance, le financement ne demande qu'un minimum de négociation. Votre acheteur appréciera le fait de pouvoir négocier dans sa langue avec une banque qu'il connaît.

• *LES PRÊTS À VERSEMENTS MULTIPLES:* Ce mécanisme permet à la SEE d'appuyer plusieurs exportateurs qui participent à un même projet. La SEE commence d'abord par négocier avec l'acheteur, pour établir avec lui les modalités financières. Par la suite, elle demande à chaque exportateur canadien concerné de remplir un accord de versement distinct. Les paiements ou versements destinés aux exportateurs sont effectués d'après ces accords. Le prêt à versements multiples est un mécanisme de financement souple et rapide qui permet aux exportateurs d'être payés une fois leurs obligations remplies.

• *LES ACHATS DE BILLETS À ORDRE:* La SEE paie comptant les billets à ordre émis par l'acheteur et vous décharge des risques, des soucis administratifs et du recouvrement.

• *LES CRÉDITS SPÉCIAUX:* La SEE consent du crédit pour acheter des produits fabriqués au Canada pourvu qu'ils soient utilisés ou loués en permanence à l'étranger.

ASSURANCE À L'EXPORTATION

La réussite commerciale repose en grande partie sur une saine gestion des risques. Si, en tant qu'exportateur, vous désirez être protégé contre les risques entourant les ventes destinées aux marchés étrangers, la SEE peut vous offrir l'assurance dont vous avez besoin.

La SEE offre les services d'assurance-crédit suivants :

• *L'ASSURANCE GLOBALE:* En assurant toutes vos opérations à l'exportation à court terme aux termes de cette police, vous réduirez le risque de non paiement qui pèse sur vos créances. Vous serez protégé contre les risques découlant de problèmes commerciaux ou politiques. Si vous le voulez, la SEE peut assurer la totalité ou une partie de vos exportations contre les risques politiques seulement.

• *L'ASSURANCE-RISQUE COMMERCIAL POUR LES ÉTATS-UNIS:* Si vous exportez vers les États-Unis, la SEE a deux polices d'assurance pour vous. L'une s'adresse particulièrement aux petites entreprises, tandis que l'autre propose aux gros exportateurs des primes qui varient selon la franchise choisie.

• *L'ASSURANCE-OPÉRATION INDIVIDUELLE:* Cette assurance vous permet d'assurer des opérations individuelles, des ventes uniques par exemple.

• *L'ASSURANCE POUR LES PRODUITS AGRICOLES:* La SEE offre deux programmes pour assurer ou garantir la participation de votre banque à vos ventes de produits agricoles en vrac à d'autres pays, ou tout simplement pour vous protéger contre les risques à l'exportation. Les deux services comportent des primes peu élevées et des délais d'instruction rapides.

• *L'ASSURANCE POUR LES SOUS-TRAITANTS:* Les sous-traitants qui travaillent directement pour un exportateur canadien ayant souscrit une police de la SEE peuvent s'assurer contre un sinistre découlant d'un non-paiement aux termes de leur sous-traité.

La SEE offre des *ASSURANCES DE BONNE FIN* pour vous protéger contre les appels injustifiés des cautions de bo exigées par votre acheteur.

• *L'ASSURANCE-CAUTION DE MISSION ET L'ASSURANCE TION DE BONNE FIN:* Lorsqu devez fournir une caution de soumis bonne fin élevée, ces deux assuranc protègent en cas de sinistres décou l'appel injustifié du client.

• *L'ASSURANCE-CONSORTIU* tant que membre d'un consortium fournir une caution de bonne fin serez protégé contre tout sinistre déc d'un appel attribuable à la non-exé de la part d'un ou de plusieurs mem consortium, pour autant que vous re siez les exigences du contrat.

• *L'ASSURANCE-CAUTIO MENT:* La SEE couvre les socié cautionnement nationales qui émetti cautions en votre nom pour qu'elles plus enclines à vous servir.

La SEE offre également les trois s spécialisés suivants :

• *L'ASSURANCE-ÉQUIPEM* Vous pouvez assurer l'équipement sur des chantiers à l'étranger con risques politiques.

• *L'ASSURANCE-INVESTISSEM À L'ÉTRANGER:* La SEE assur investissements à l'étranger cont risques politiques.

• *L'ASSURANCE PRÉALABL VERSEMENT DU PRÊT:* La SE protège contre les sinistres subis d cadre d'opérations individuelles fin par la SEE. Cette protection s'ap lorsque des circonstances indépen de la volonté de la SEE ou de l'expor entravent le déroulement normal opération et, par conséquent, des boursements.

En plus des services de financem d'assurances énumérés ci-dessus, la émet des *GARANTIES* aux banqu consentent des prêts à l'exportation émettent des cautions de bonne fin en nom.

Si vous désirez en savoir davanta le service qui convient précisément à programme d'exportation, veuillez muniquer avec la succursale région la SEE la plus près. Nos agents de p tion commerciale se feront un plai vous aider. Vous trouverez la list succursales en page 14.

ırquoi souscrire une assurance à l'exportation?

; avez conclu une vente avec un ıeteur bien établi jouissant d'une cote de solvabilité et qui possède ıccursales en apparence bien gérées. croyez avoir votre paiement en Pourtant, si Franco Mirabelli Inc. avait été de cet avis, cela aurait coûter plus de 2 000 dollars.
t heureusement, cette entreprise de to qui fabrique et exporte des vête- pour dames avait souscrit auprès de E une police d'assurance-risque ercial (petite entreprise) pour les Jnis. Après plusieurs vaines tenta- pour récupérer son dû auprès de eur new-yorkais, Franco Mirabelli ta une demande d'indemnisation. pins de trois semaines, la division nistres et des Recouvrements de la ıi envoyait un chèque représentant ur cent du montant en souffrance. , ce n'est pas la plus grosse indemni- jamais versée par la SEE, mais *ne* ne peut se permettre de perdre dollars.

ırquoi souscrire une assurance de la Demandez à Mercury Graphics Cor- on de Saskatoon. Cet imprimeur spécialisé dont le travail a été remarqué à l'échelle internationale a déjà reçu une commande urgente d'un acheteur des Pays-Bas portant sur l'impression de 56 000 billets pour un tournoi international de tennis.

Mercury a tenu ses engagements, mais l'acheteur paya moins de la moitié du prix facturé. L'entreprise a donc présenté une demande d'indemnisation aux termes de sa police d'assurance globale multirisque afin de recouvrer la différence. Un mois plus tard, comme l'avait demandé l'entreprise, la banque de Mercury recevait un chèque de la SEE de 7 000 dollars, soit 90 pour cent du montant en souffrance. Présentement, Mercury et la SEE travaillent ensemble pour recouvrer la créance auprès de l'acheteur hollandais. Si tout va bien, les 10 pour cent de coassurance pourront être récupérés.

• David Tanner, président de la firme montréalaise Le Culottier Inc., avait tout près de 400 000 raisons de se réjouir du contrat que lui avait passé un acheteur américain. Quatre cent mille raisons…en dollars.

Cet exportateur de jeans aurait vite changé d'humeur s'il n'avait pas pensé à souscrire une assurance de la SEE. En effet, en raison de difficultés de trésorerie, l'acheteur se trouva dans l'impossibilité de payer des factures de plus de 215 000 dollars. M. Tanner avait une autre source d'inquiétude, à savoir la marchandise d'une valeur excédant 173 000 dollars, conçue exprès pour l'acheteur et qui dormait dans un entrepôt.

M. Tanner a vite fait de présenter une demande d'indemnisation aux termes de sa police d'assurance globale multirisque (Contrats). Cette protection était importante parce qu'elle l'assurait dès la signature du contrat. En d'autres termes, les marchandises non livrées étaient protégées au même titre que celles expédiées à l'acheteur.

Quand tout fut rentré dans l'ordre, Tanner, l'acheteur américain et son garant ont conclu un règlement en vertu duquel Le Culottier aurait perdu plus de 77 000 dollars. Grâce au chèque d'indemnisation de 69 800 dollars de la SEE, cette perte fut réduite de 90 pour cent.

otocoles et lignes de crédit

lignes de crédit et protocoles ont été ouvelés ou institués cet été, soit trois ique et deux en Europe, ce qui porte nombre total des lignes de crédit et oles en vigueur. Chacun de ces méca- vous aidera à conclure des ventes ertains secteurs prioritaires ou dans nble d'un pays donné.
juillet, par exemple, la SEE a conclu otocole de crédit fournisseur de lions de dollars avec la Générale de e, de Bruxelles, la principale banque **gique**. Aux termes de ce protocole, achètera les billets à ordre émis par heteurs belges en faveur d'exporta- anadiens. Les billets sont garantis Banque et peuvent être libellés, au l'acheteur, en dollars américains, en suisses, en deutsche mark, en livres g ou en Écu (unité monétaire euro- e). La SEE paiera le vendeur cana- omptant et se chargera de l'encaisse- les billets.

En **Hongrie**, la SEE a renouvelé une ligne de crédit à vocation générale d'un montant équivalant à 15 millions de dollars avec la Magyar Nemzeti Bank, de Budapest. Ce mécanisme servira à diverses maisons hongroises de commerce extérieur chargées des importations pour certains secteurs et aidera à améliorer la position concurrentielle des exportateurs canadiens en offrant du crédit simple et facile d'accès à leurs acheteurs. Les secteurs prometteurs sont l'électronique, les produits chimiques et pharmaceutiques, et le matériel relatif à l'énergie nucléaire.

Enfin, pour aider les exportateurs canadiens à rester compétitifs en Afrique, trois autres lignes de crédit ont été reconduites par la SEE. En **Algérie**, une ligne de crédit de 358,2 millions de dollars conclue avec la Banque Algérienne de Développement sert au financement de ventes. Cette banque est l'un des cinq établissements financiers chargés de mettre en oeuvre l'actuel plan quinquennal. En **Tunisie**, les acheteurs des secteurs privé et public ont accès à 60,3 millions de dollars américains par l'entremise du ministère du Plan et des Finances. Cette ligne de crédit peut être également combinée à un financement parallèle de l'ACDI pour les projets de développement. Au **Cameroun**, 25,3 millions de dollars américains sont disponibles pour des opérations aux termes d'une ligne de crédit conclue avec le ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire.

Pour de plus amples renseignements sur les lignes de crédit et les protocoles et sur la façon dont ils peuvent vous aider à conclure une vente, n'hésitez pas à communiquer avec la succursale régionale de la SEE la plus proche ou le directeur de la région qui vous intéresse. Vous trouverez la liste «Noms et adresses utiles aux exportateurs» en page 14.

L'instruction accélérée des demandes d'indemnisation, une priorité à la SEE

La perspective de devoir présenter une demande d'indemnisation ne sourit à personne. C'est pourtant une démarche qu'il faut bien se résoudre à entreprendre quand il y a eu un accroc, quand une opération ne s'est pas déroulée comme prévu ou, ce qui est plus grave encore, quand on n'a pas été payé. Mais il ne faut pas que l'expérience devienne éprouvante. La SEE a donc pris les mesures voulues pour simplifier le processus d'instruction des demandes d'indemnisation et remettre un chèque à l'exportateur, le plus vite possible.

Premièrement, nous avons simplifié le processus d'instruction des demandes à notre siège social, à Ottawa. Deuxièmement, nous avons renforcé les communications avec nos assurés pour qu'ils puissent mieux en comprendre le fonctionnement et en faciliter le déroulement.

La centralisation et la communication réduisent de trois quarts le temps consacré à l'instruction des demandes d'indemnisation.

La centralisation de la division des Sinistres et des Recouvrements au siège social de la SEE, à Ottawa, il y a quelques années, a permis de réduire notablement les délais d'instruction des demandes d'indemnisation. Une centralisation efficace donne d'excellents résultats et, dans le cas présent, le fait de centraliser en un seul point de chute toutes les demandes d'indemnisation, quelle que soit leur envergure, a réduit les délais d'instruction d'environ trois quarts.

M. Fred Werlen, directeur général de la division des Sinistres et des Recouvrements, nous explique pourquoi. «Les demandes ordinaires, qui ne présentaient aucun problème, pouvaient être traitées rapidement par nos spécialistes des succursales régionales.» Mais ce genre de demandes est assez rare, du fait qu'un sinistre est le résultat d'une opération qui a mal tourné. Dans la plupart des cas, la SEE doit faire preuve d'une bonne dose de détermination pour obtenir les renseignements nécessaires car, bien souvent, les acheteurs étrangers qui ont fait faillite ou n'ont pas respecté leurs obligations contractuelles sont difficiles à rejoindre ou refusent tout simplement de coopérer.

«En ce qui concerne les sinistres, déclare M. Werlen, nous avons les mêmes exigences que votre assureur automobile; nous cherchons à établir les faits, la «preuve de créance», comme disent les assureurs. Nos agents ont toujours fait de leur mieux pour aider l'exportateur à réunir ces renseignements, mais la centralisation a grandement facilité leur travail.» Aujourd'hui, grâce aux divers outils de décision dont ils disposent – dossiers détaillés, conseils des collègues, accès direct à la haute direction – les agents des sinistres sont en mesure de traiter beaucoup plus efficacement les demandes d'indemnisation de plus en plus complexes qui se présentent chaque jour.

Un autre atout : la communication

«L'exportateur dispose de plusieurs moyens pour mieux comprendre le fonctionnement de son assurance. Avant de rencontrer un représentant de la SEE, il peut lire les brochures et les circulaires d'information concernant les divers services d'assurance offerts par la SEE», déclare M. Werlen. L'exportateur est le seul à connaître ses besoins d'assurance, au jour le jour. Il doit donc bien s'informer avant de souscrire l'assurance qui correspond le mieux à ses besoins.

Comme la présentation d'une demande de règlement n'entre pas dans les priorités immédiates, les exportateurs connaissent moins le processus de recouvrement des sinistres. Nous avons donc estimé devoir davantage aider nos assurés à cet égard. Selon, M. Werlen, très peu d'exportateurs se préoccupent de la marche à suivre pour présenter une demande d'indemnisation, jusqu'a ce qu'ils soient placés au pied du mur. Certains de nos clients de longue date – pour qui les polices d'assurance n'ont plus de secret – ont même été pris au dépourvu à leur première demande d'indemnisation.»

L'an dernier, la SEE a comblé cette lacune au chapitre de l'information. «Aujourd'hui, nous remettons à chacun de nos assurés un guide détaillé, facile à consulter, sur la marche à suivre pour présenter une demande d'indemnisation. Nous avons constaté de nettes améliorations depuis», précise M. Werlen.

Un exemple de l'utilité de ce guide

La SEE impose des délais de constitution de sinistre qui varient selon le type de risque assuré. Le délai le plus long est de six mois et s'applique en cas de défa- l'acheteur, c'est-à-dire lorsque les chandises ont été livrées et acceptées non payées. «Presque tous les assu crédits imposent des délais de constit de sinistre, ce qui leur permet de difl cier les retards accidentels de paieme défauts réels. Les délais de constituti sinistre de la SEE se comparent av geusement à ceux des autres assureur vont parfois jusqu'a deux ans», dé M. Werlen.

Mais délai de constitution de sinist signifie pas période d'inaction, com souligne le guide. On y décrit en eff nombreuses démarches que l'export et la SEE peuvent entreprendre pou l'exportateur soit indemnisé le plus tôt sible après l'expiration du délai de con tion de sinistre. «Si nous tenons à ce de constitution de sinistre, pré M. Werlen, c'est parce que bien des cl peuvent se passer avant que ce délai pire. Par ailleurs, à partir du moment sinistre appréhendé devient un sinistre nous voulons activer les choses. Le gui révèle fort précieux à cet égard.»

L'importance des recouvrements pour l'exportateur

Le processus d'indemnisation ne p pas nécessairement fin au moment réception du chèque. Il faut aussi ess de recouvrer le paiement de l'ache étranger, et ce, pour deux raisons, cor l'explique M. Werlen. «D'abord, il y facteur de coassurance de 10 pour cen SEE paie 90 p. 100 du risque assuré, lorsqu'il y a recouvrement, l'exporta récupère les 10 p. 100 qui lui revient Ensuite, tous les recouvrements effec par l'exportateur avec notre aide co buent à diminuer nos frais d'exploita et, partant, à garder nos primes aussi que possible.»

En raison même de l'importance montants en cause, la SEE participe act ment au processus de recouvrement. ce soit pendant l'instruction de la dema d'indemnisation ou pendant le proce de recouvrement, nous communiqu fréquemment avec l'acheteur pour l'inc à payer. «Parce que nous sommes société d'État, la communauté interna nale nous perçoit comme un organism gouvernement canadien. Nous nous

(suite en page

NOVEMBRE

in.	lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.
	2	3	4	5	6	7
	9	10	11	12	13	14
	16	17	18	19	20	21
	23	24	25	26	27	28
	30					

, 15, 16, 19, 20, 22, 23, 26, 27 et 28
re
t Opportunities Conference
né par le ministère de l'Industrie, du
nerce et de la Technologie
obre : *Ottawa*
obre : *Hamilton*
obre : *London*
obre : *Windsor*
obre : *Thunder Bay*
obre : *Sudbury*
obre : *Kingston*
obre : *Peterborough*
Luton (613) 996-7187
our 87
né par le ministère des Affaires exté-
s
au 28 octobre : *Toronto*
e Bissonnette (613) 996-7168
vembre
r sur le financement à l'exportation
elier «Risquez avec assurance» de
E
to
rsale régionale de l'Ontario
y Gordon (416) 364-0135

Québec

19, 20, 21, 22, 23 et 30 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
Du 19 au 21 octobre : *Montréal*
22 octobre : *Sherbrooke*
23 octobre : *Québec*
30 octobre : *Rimouski*
Joanne Bissonnette (613) 996-7168

20 octobre
Forum sur les crédits d'exportation
Parrainé par le Bureau de commerce de Montréal et la Société pour l'expansion des exportations
Montréal
Succursale régionale du Québec
Pierre D'Avignon (514) 878-1881

Nouveau-Brunswick

16 octobre
Atelier «Risquez avec assurance» de la SEE
Saint John
Succursale régionale de l'Atlantique
Gloria Zehr (902) 429-0426

16 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
Saint John
Gloria Zehr (902) 429-0426

Île-du-Prince-Édouard

14 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
Charlottetown
Austin Bowman (902) 566-7441

14 octobre
Atelier «Risquez avec assurance» de la SEE
Succursale régionale de l'Atlantique
Gloria Zehr (902) 429-0426

Nouvelle-Écosse

15 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
Halifax
Joanne Bissonnette (613) 996-7168

15 octobre
Atelier «Risquez avec assurance» de la SEE
Halifax
Succursale régionale de l'Atlantique
Gloria Zehr (902) 429-0426

Terre-Neuve

13 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
St. John's
Joanne Bissonnette (613) 996-7168

13 octobre
Atelier «Risquez avec assurance» de la SEE
St. John's
Succursale régionale de l'Atlantique
Gloria Zehr (902) 429-0426

Calendrier des activités axées sur les exportations

Grâce à la collaboration de la Direction de la liaison et des projets spéciaux du ministère des Affaires extérieures, *Actualités de la SEE* a pu dresser une liste des activités qui se dérouleront au pays et qui pourraient intéresser les exportateurs actuels et éventuels.

Au cours des activités énumérées sous la rubrique «Carrefour», vous pourrez vous entretenir avec des délégués commerciaux canadiens des principaux marchés d'exportation internationaux.

Si vous prévoyez participer à un des ateliers «Risquez avec assurance» de la SEE, qui portent sur les risques commerciaux et politiques liés aux exportations vers les principaux marchés, vous pourriez contribuer au succès de la rencontre en partageant vos propres expériences.



Colombie-Britannique

23, 26, 27 et 28 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
23 octobre : *Victoria*
26 et 27 octobre : *Vancouver*
28 octobre : *Kelowna*
Gary Luton (613) 996-7187

9 novembre
Atelier «Risquez avec assurance» de la SEE
Vancouver
Succursale régionale de la Colombie-Britannique et du Yukon
Jim Siddon (604) 688-8658

Alberta

19 octobre
Financement des exportations
Parrainé par la Chambre de commerce
Calgary
John Wojcicki (403) 426-4620

19, 20, 29 et 30 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
19 et 20 octobre : *Calgary*
29 et 30 octobre : *Edmonton*
Gary Luton (613) 996-7187

20 octobre
Calgary Export Club (Petit déjeuner)
Parrainé par la Chambre de commerce
Calgary
Walter Hutchings (430) 294-0928

5 novembre
Atelier «Risquez avec assurance» de la SEE
Calgary
Succursale régionale des Prairies et du Nord
Murray Shaw (403) 294-0928

Saskatchewan

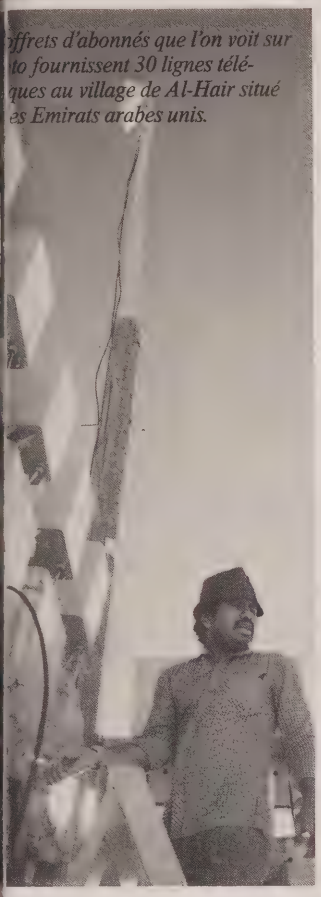
22 et 28 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires extérieures
22 octobre : *Regina*
28 octobre : *Saskatoon*
Burke Darling (306) 975-4346

Manitoba

21 octobre
Carrefour 87
Parrainé par le ministère des Affaires
rieures
Winnipeg
Shannon Coughlin (204) 983-

Ontario

4, 5, 6 octobre
Congrès annuel de l'Association des e
tateurs canadiens
Thème : Stratégie pour l'expansion
exportations
Ottawa
Marcelle Lapointe (613) 238-



ffrets d'abonnés que l'on voit sur to fournissent 30 lignes télé- ques au village de Al-Hair situé es Emirats arabes unis.

s implantés dans le Sud-Est asia- epuis un certain temps déjà, et nous maintenant l'Asie centrale», pour- Couchman.

adiocommunication d'abonnés et la logie connexe ont connu beaucoup cès, mais la concurrence qui com- à se manifester pourrait tout r. SR Telecom s'est donc tournée s services de financement à l'expor- pour conserver son avance.

s Japonais et les Français sont maîtres dans l'art de combiner des ies commerciales et des montages ers, et nous rivalisons avec eux à cet dans la plupart de nos 45 marchés rtation», nous a confié M. Frank tt, un vétéran de SR Telecom. ı'à présent, précise M. Couchman, e offre de financement n'a été accep- r nos clients, mais il n'y a aucun que cela se produira.»

Telecom s'est toujours largement ue des assurances de la SEE. Elle est e d'une police globale depuis quatre ait appel au programme d'assurance- ion individuelle de temps à autre.

«L'assurance est indispensable, affirme M. Couchman. Nous aurions beaucoup de mal à préparer un montage financier dans bien des endroits sans l'assurance de la SEE.»

Leur conseil? «Quand vous exportez, pensez à long terme. Foncez. Persévérez. Faites preuve de patience et de persistance.»

MacDonald Dettwiler

«Faites appel à la SEE dès le départ.»

Voilà le conseil de M. Verne Pecho, premier vice-président aux Finances et à l'Administration de MacDonald Dettwiler. Il sait sûrement de quoi il parle : son entreprise se prévaut de tous les services de financement, d'assurances et de garanties de la SEE, et son succès constitue une raison de plus pour suivre son conseil.

MacDonald Dettwiler, dont le siège social est à Richmond, en Colombie-Britannique, est la plus grande entreprise de technologie de pointe de la côte Ouest. Elle s'est imposée dans le domaine de la visualisation par ordinateur, a établi les normes pour les systèmes de cartographie par satellite et s'est taillée une excellente renommée dans le domaine des stations terriennes de réception et de traitement pour satellites scientifiques.

MacDonald Dettwiler a fait beaucoup de chemin depuis son premier contrat de fourniture de matériel pour une station terrienne de Prince Albert, en Saskatchewan, en 1973. Elle emploie maintenant plus de 500 employés, réalise des ventes annuelles de plus de 57 millions de dollars et conclut 80 pour cent de ses opérations commerciales sur les marchés internationaux.

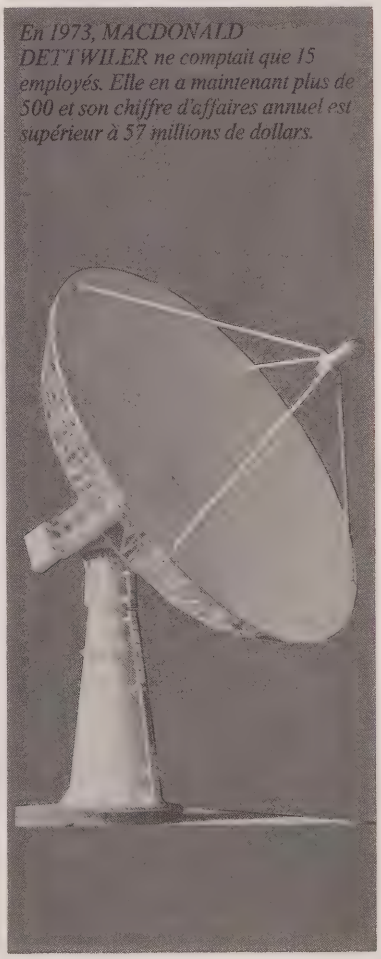
Sa réussite, elle la doit à ses techniques et à ses innovations remarquables. Ses stations terriennes s'adaptent à toute une gamme de satellites. De plus, l'entreprise veille à la mise au point et à l'application de technologies connexes. Par exemple, le nouveau système de cartographie par satellite qui comprend un traceur de photos à laser lui a permis d'accroître son avance et de se développer davantage à l'échelle internationale.

«Nous construisons des stations terriennes pour l'Agence spatiale européenne, pour le gouvernement canadien et, maintenant, pour le gouvernement australien en utilisant des techniques différentes mais dérivées du même concept», poursuit M. Pecho. Et dans chaque cas, la SEE est toujours prête à donner son appui. «Sans la SEE, nous ne pourrions – et n'aurions pu, par le passé – conclure des ventes de cette ampleur.»

En février, par exemple, MacDonald Dettwiler a conclu une vente en Équateur grâce au financement de la SEE, et elle compte en réaliser d'autres en Amérique du Sud, en Asie et en Europe.

L'entreprise a également inclus l'assurance-opération individuelle à son programme de gestion des risques. «Nous prenons la précaution d'assurer presque tous nos contrats internationaux. Je ne pense vraiment pas que nous aurons à présenter une demande d'indemnisation, mais il est quand même bon de souscrire une assurance», nous a fait remarquer M. Pecho.

«Nous sommes très satisfaits des services de financement, d'assurances et de garanties à l'exportation de la SEE qui nous ont permis d'être compétitifs sur le marché international. Cela est très important pour les exportateurs aguerris», de conclure M. Pecho.



En 1973, MACDONALD DETTWILER ne comptait que 15 employés. Elle en a maintenant plus de 500 et son chiffre d'affaires annuel est supérieur à 57 millions de dollars.

Lauréats du prix d'excellence à l'exportation canadie

De plus en plus d'entreprises canadiennes tentent de percer sur les marchés extérieurs… et y parviennent. De nos jours, les exportations constituent un élément fondamental des plans commerciaux des entreprises de tous les secteurs, partout au pays.

La SEE aide les entreprises canadiennes à attaquer de front la concurrence internationale. Nous croyons, qu'à conditions égales, les produits et le savoir-faire canadiens rivalisent avec ce qu'il y a de mieux. Les gagnants du Prix d'excellence à l'exportation canadienne sont d'ailleurs là pour le prouver.

Depuis la création du programme en 1983, 53 entreprises ont gagné ce prix prestigieux. De ce nombre, 44 se sont prévalues des services de la SEE à une étape quelconque de leur programme d'exportation. Nous vous présentons donc trois entreprises lauréates en 1986, qui illustrent fort bien l'excellente performance des exportations canadiennes.

Canadian Foremost

«Notre présence sur le marché international assure notre subsistance.»

Grâce à la technologie mise au point dans la zone pétrolifère de l'Alberta, Canadian Foremost, dont le siège social est à Calgary, est maintenant chef de file mondial dans la conception, la construction et la commercialisation de véhicules tous terrains très mobiles et de systèmes de pompage hydraulique pour champs pétrolifères.

«Notre entreprise a été l'une des premières à dominer et à desservir le marché international, nous a confié M. Wayne Howe, vice-président aux Finances. Nous avons commencé par le marché soviétique, où nous avons conclu d'importantes opérations sur une période de 20 ans. Cela nous a permis de décrocher d'autres contrats dans différents pays et nous avons suivi l'industrie du gaz et du pétrole partout où elle s'est implantée, notamment au Moyen-Orient, en Amérique du Sud et, tout récemment, en Chine.»

Que représentent ces marchés extérieurs pour Foremost? Disons simplement que les exportations représentent 75 p. 100 de ses ventes. «Notre présence sur le marché international assure notre subsistance», de dire M. Howe.

Le succès de Foremost repose en partie sur sa capacité d'adapter et d'innover. Comme l'entreprise a su comprendre quel genre d'équipement était requis pour l'exploration pétrolière en terrains accidentés et adapter sa gamme de produits en conséquence, elle a pu réaliser plusieurs ventes outre-mer. «La coentreprise que nous sommes à mettre sur pied avec l'Union soviétique constitue un exemple type des opérations que nous réalisons, nous a expliqué M. Howe. Les Soviétiques veulent pousser l'exploration pétrolière encore plus au nord en Sibérie, et nous nous employons donc à mettre au point le prototype d'un véhicule deux fois plus imposant que notre Husky-8, déjà le plus gros du genre au monde.»

Le véhicule Yamal de 70 tonnes de CANADIAN FOREMOST.



Foremost se rend bien compte
conquérir les marchés internati
qualité des services financiers est
importante que celle de l'équ
d'exploration de champs pétrolifè
most profite pleinement des serv
SEE : elle a financé plusieurs o
par son entremise, surtout en Euro
tale et en Amérique du Sud, e
titulaire d'une police globale mult

«Nous ne saurions nous passer
rance de la SEE, nous a déclaré M
Elle élimine des risques consi
autant pour nos fournisseurs q
nous-mêmes. Nos contrats por
d'importantes commandes d'équ
spécialisé. Si, pour une raison que
un contrat était annulé, nous nou
verions, aux côtés de nos fournisse
un bien mauvais pas. Nous devo
assurer nos contrats.»

M. Howe prévient les nouvea
futurs exportateurs de ne pas cons
exportations comme une activité
terme. «Il faut s'y donner pleinem
faire par choix, non par obligatio

SR Telecom

«L'assurance de la SEE est indispensable.»

SR Telecom, de Saint-Lau
Québec, est le chef de file mon
systèmes de télécommunications
ceaux hertziens multipoints er
AMRT. Cette entreprise fournit
vices téléphoniques urbains aux
rurales du monde entier.

«Tous les pays nous intéressent
jusqu'à présent, notre système p
utilisé partout», nous a confié
Couchman, vice-président directe
ral et premier agent des finances d
prise. La preuve : «Les exportation
tent pour environ 90 pour cent
ventes.»

M. Don Beaupré, président de
prise, a été le premier, en 1977, à l
concept de la radiocommunication
nés – un genre de téléphonie
Depuis ce temps, SR Telecom a
l'expansion et ses ventes annuelle
sent les 27 millions de dollars. El
installations dans 45 pays et ne
aucun signe de ralentissement.

«Nous sommes présents sur tous
tinents et n'avons plus qu'à élarg
réseau de marketing. Par exemp

lu Sud vendent à crédit et la SEE a
é en premier lieu ses efforts sur les
d'assurances, d'où le programme
our les exportations à destination
-Unis.
rogramme a été une réussite et sa
ité s'est accrue au fur et à mesure
exportateurs en ont pris connais-
ous n'en sommes pas surpris outre
car même de façon relative, nous
ersé plus d'indemnités pour des
concernant les États-Unis que
s sinistres survenus n'importe où
dans le monde. Ce genre de nou-
e propagent vite dans les cercles
tation, et il est bien évident qu'il est
l d'assurer les ventes destinées aux
nis.
re initiative que nous avons prise –
parlé précédemment – consiste à
du financement sur mesure pour le
américain. Je ne peux citer de type
ncement en particulier, car nous
s chaque fois un montage financier
nt aux caractéristiques de l'opéra-
us savons que les acheteurs améri-
t accès à du financement compétitif
s sommes désormais mieux en
de le contrer.
iste sur le fait que tous les efforts
us faisons aux États-Unis pour y
er la compétitivité des exportateurs,
s déployons également en Europe
tale. Il s'agit pour nous d'un proces-
eux volets : au cours des trois ou
prochaines années nous traiterons
ge avec des exportateurs qui font
aux États-Unis. Par ailleurs, je
que notre clientèle d'exportateurs
vers l'Europe doublera d'ici les
ochaines années.
ualités de la SEE : Auriez-vous des
à donner aux entreprises exporta-
u qui envisagent de le devenir?
Richardson : Je leur dirais de faire
nos services. Les exportateurs n'ont
erdre et tout à gagner à se protéger
s services d'assurances, à signaler à
cheteurs que nous fournissons du
ment à l'exportation et à bénéficier
e expérience sur les marchés inter-
aux. On oublie souvent ce dernier
Pourtant, certains d'entre nous
lent en étroite collaboration avec les
sades canadiennes à l'étranger, sont
rant des débouchés et connaissent
n les emprunteurs et les acheteurs
pays.
ecommande donc aux exportateurs
ir discuter avec nous pour savoir ce
us avons à leur offrir. Cela ne coûte
e fait, de plus en plus d'entreprises
nt nous consulter et au cours des six
rs mois de 1987, le recours à nos

« Quand les exportateurs connaissent mieux nos services, ils les utilisent davantage. »



services a considérablement augmenté, soit de 20 p. 100 en tout par rapport aux six mois précédents.

Cette tendance devrait se poursuivre car quand les exportateurs connaissent mieux nos services, ils les utilisent davantage. Cela contribuera à leur réussite à long terme dans le secteur des exportations.

Actualités de la SEE : Voilà qui répond à nos questions. Aimeriez-vous ajouter quelque chose, ou faire part de vos réflexions sur votre première année à la SEE?

M. Richardson : Certainement. J'aimerais entre autres parler brièvement du récent remaniement survenu à la SEE et de la création du groupe du Marketing.

Au cours des cinq années qui ont précédé 1986, la situation des échanges internationaux et la crise de l'endettement ont entraîné un ralentissement des activités de la SEE. À mon arrivée, l'an dernier, j'ai rencontré le nouveau Conseil d'administration et j'en suis venu à la conclusion qu'il était temps d'effectuer des changements, que la SEE devait adopter une approche plus dynamique pour aider les exportateurs canadiens à percer sur les marchés internationaux.

Nous savions qu'il y avait des débouchés et que nous pourrions être plus utiles aux exportateurs si nous pouvions leur fournir une gamme complète de services, notamment par l'intermédiaire de nos succursales régionales. La fonction marketing est donc devenue notre première priorité. Cela revenait simplement à concentrer les forces d'une organisation déjà en place et efficace et ce, particulièrement dans les régions, où nous pourrons aider un plus grand nombre d'exportateurs. Le remaniement et la création du groupe du Marketing signifient que dans l'année qui vient, nous nous efforcerons d'informer le plus grand nombre possible d'exportateurs, partout au Canada, de l'existence de nos services.

Actualités de la SEE : Cela veut-il dire que l'effectif augmentera dans les diverses régions?

M. Richardson : Au cours des six derniers mois, nous avons réduit l'effectif des régions de 25 personnes environ, et les activités ont connu une hausse de 20 p. 100. Il suffit d'un calcul rapide pour en conclure que notre productivité s'est accrue de 40 p. 100 environ.

La Société a dû réduire son effectif car son volume d'affaires était à la baisse et je crois qu'elle a eu raison. Nous avions le choix : soit suivre le mouvement de contraction, soit revitaliser nos activités. Nous avons retenu la deuxième option. Notre volume d'affaires augmente et notre effectif diminue. Si nous tracions deux lignes sur un graphique, nous verrions que celles-ci sont sur le point de se croiser. Et si les choses tournent comme je le pense, nous remonterons la pente côté effectif.

À mon avis, il faut d'abord viser la productivité, ensuite le volume d'affaires et, enfin, faire intervenir les ressources. Les succursales régionales ne croîtront pas nécessairement en taille. Elle accroissent leur capacité avec les ressources dont elles disposent, quitte à accroître ces ressources si celles-ci suscitent un meilleur volume d'affaires.

Création du service de l'OCDE

La création du groupe du Marketing annoncée par M. Robert Richardson, Président de la SEE, n'est qu'un des changements apportés à la structure de la Société cet été. Le groupe du Financement à l'exportation a aussi été quelque peu remodelé de manière à mieux servir l'exportateur canadien et ses acheteurs étrangers.

La formation du service de l'OCDE, qui englobe la plupart des grands marchés internationaux, à savoir les États-Unis, l'Europe occidentale, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, est le principal changement effectué au sein du groupe. Ce service sera chargé du «financement sur mesure» auquel M. Richardson a fait allusion lors de son interview.

Il s'agit là d'un changement considérable puisque les pays de l'OCDE abondent d'acheteurs avertis qui connaissent à fond les mécanismes de financement, comme le déclarent les exportateurs qui y ont déjà fait affaire. Maintenant que nos spécialistes de l'OCDE sont réunis dans un même groupe et qu'ils disposent d'un arsenal de techniques, les exportateurs canadiens pourront offrir à leurs acheteurs potentiels des montages financiers adaptés aux caractéristiques de chaque opération.

C'est la première fois qu'un service fondé sur des réalités économiques, et non géographiques, est mis sur pied au sein du groupe du Financement à l'exportation. La création du service de l'OCDE s'inscrit dans le cadre de la réorganisation générale du groupe du Financement à l'exportation, à la suite de laquelle le groupe compte maintenant quatre divisions géographiques au lieu de cinq. Par ailleurs, la division de l'Analyse industrielle, qui joue un rôle de premier plan dans les opérations de financement à l'exportation, fait maintenant partie du groupe du Financement à l'exportation.

Ces changements permettront aux exportateurs canadiens d'avoir accès plus facilement aux meilleurs services de financement qui soient. Pour vous faire une meilleure idée de la nouvelle structure, veuillez consulter la rubrique «Noms et adresses utiles aux exportateurs» en page 14.

La SEE offre ses services dans la langue officielle de votre choix : le français ou l'anglais.

recourir à nos services d'assurance à l'exportation pour se protéger. Mais il y aura sans doute beaucoup plus d'activités du côté du financement, particulièrement sur les marchés financiers plus sophistiqués, car la SEE utilise des techniques de financement qui lui permettent d'offrir du financement beaucoup plus concurrentiel aux acheteurs des pays industrialisés.

Le fait est que la technologie canadienne, y compris notre savoir-faire au chapitre des services, est tout à fait comparable à celle qu'offrent, par exemple, l'Europe occidentale ou les États-Unis. Nous évoluons dans un contexte caractérisé par une concurrence très vive mais selon moi, le financement offert par la SEE rendra les exportateurs canadiens de biens et de services plus compétitifs.

Actualités de la SEE : Passons maintenant à un aspect auquel vous attachez de l'importance, à savoir la coordination des activités de la SEE et des autres organismes voués au soutien des exportations; et par là, j'entends non seulement les organismes fédéraux et provinciaux, mais aussi les associations d'envergure nationale.

M. Richardson : Cela peut sembler très simple mais je crois que tous doivent être convaincus que le Canada s'implantera davantage sur les marchés internationaux et ce, grâce à la mise en commun des efforts et au travail d'équipe au niveau du gouvernement fédéral, par l'entremise de ses programmes, des gouvernements provinciaux, des associations du secteur privé et des représentants d'entreprises.

J'accorde à cette approche une plus grande priorité que je ne l'aurais fait par le passé, mais je la crois réellement importante. Pour réaliser la meilleure performance possible sur la scène internationale, l'exportateur canadien doit pouvoir avoir accès à tous les services disponibles. Pour lui faciliter la tâche, il faudrait faire en sorte que tous ces services soient complémentaires car après tout, ce qui compte, c'est le client.

Actualités de la SEE : Est-ce dans cette optique qu'a été conclu, cet été, l'accord entre la SEE et la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurance?

M. Richardson : Tout à fait, oui. L'accord qui permet aux courtiers d'assurances de commercialiser les services d'assurances de la SEE illustre bien les efforts que nous déployons pour travailler de concert avec les associations du secteur privé. Les courtiers offrent une foule de services et disposent quasiment d'un réseau national pour leur clientèle, qui est considérable; et de notre côté, nous offrons des services d'assurances à l'exportation. Pourquoi

«L'accord qui perme courtiers d'assurances a mercialiser les services rances de la SEE illust les efforts que nous dép pour travailler de conce les associations du s privé.»



alors ne pas unir nos efforts et o meilleur service au client?

Actualités de la SEE : Tout le sait que sur 10 dollars que le Canad des exportations, 8 proviennent de Unis. Compte tenu de notre souci servir les exportateurs, les nom entreprises qui exportent vers les Unis doivent avoir la priorité. Com SEE s'y prend-elle pour répondre besoins?

M. Richardson : La plupart des e teurs canadiens qui font affaire a

'résident de la SEE exprime ses vues
e commerce extérieur

d'être le Mois canadien de
ation, octobre est le mois du
niversaire de l'entrée en fonc-
Robert Richardson en tant que
t chef de la direction de la SEE.
s de la SEE a rencontré
dson et a abordé avec lui divers
mment le rôle de la SEE, les
ns canadiennes et la scène inter-
es exportations.

és de la SEE: M. Richardson,
sûrement, en tant qu'ancien
tre du Commerce extérieur,
le dans l'évolution d'un événe-
ne le Mois canadien de l'expor-
t la création remonte à moins de
Quel est le but du Canada à
te campagne de promotion à
tionale?

ardson: Il s'agit tout simple-
ener un plus grand nombre
es canadiennes à se tourner
vers l'exportation. Tous ceux
ent dans ce domaine savent que
cès, pour l'exportateur, consiste
les initiatives. Pendant ce mois
le signe de l'exportation, nous
former les entreprises animées
d'initiative sur le vaste éventail
d'appui à l'exportation que leur
les gouvernements pour les
rer parti rapidement des dé-
l'exportation. Il ne faut pas se le
prospérité du Canada, compte
opulation et de sa taille, dépend
titude à exploiter nos avantages
constituer ici-même une base
nt solide pour devenir compéti-
lle internationale.

és de la SEE: La Société pour
des exportations fait partie
des organes d'appui aux expor-
quels vous faisiez allusion plus
plus précisément, comment la
re-t-elle dans cette initiative
que fait-elle au juste pour les
rs canadiens?

ardson: Parmi toute la gamme
qui sont offerts à la commu-
rtatrice, ceux de la SEE jouent,
s, un rôle des plus importants
ssite et la survie de l'exportateur
t ce, pour deux raisons. Pre-
, personne ne devrait se lancer
merce d'exportation sans avoir
e souscrit l'assurance appropriée
risques de non-paiement ou les
litiques inhérents à l'investisse-

«Le financement offert par la SEE rendra les exportateurs canadiens de biens et de services plus compétitifs.»



ment à l'étranger. Cela ne vaut pas la peine de se passer d'assurance parce que les primes sont minimes par rapport aux débouchés potentiels et qu'exporter sans recourir aux services d'assurances de la SEE, c'est comme acheter une maison et ne pas l'assurer contre le feu.

Deuxièmement, la SEE offre du financement à l'exportation à l'appui des opérations visant des biens, des services et des projets. Il est difficile d'être compétitif sur la scène internationale sans l'appui de la SEE, qui prête de l'argent aux acheteurs étrangers pour permettre à l'exportateur de conclure une affaire et d'être payé à l'exécution du contrat.

Pour l'exportateur, il importe d'être payé en temps opportun pour rester à flot et entreprendre d'autres projets; et cela est possible, grâce au financement de la SEE. Dans bien des cas, la SEE est la seul source de financement disponible, et de plus, elle est compétitive sur les places financières internationales. De fait, sans le financement de la SEE, beaucoup de débouchés échapperaient aux exportateurs canadiens.

Actualités de la SEE: À la lumière de votre expérience de quelque vingt ans dans les milieux du commerce extérieur, pourriez-vous nous dire quelles seront les principales préoccupations et orientations des exportateurs canadiens d'ici la fin de la décennie et dans les années 1990?

M. Richardson: Je dirais d'abord que ces cinq dernières années, la performance du Canada au chapitre du commerce extérieur a été relativement bonne et ce, malgré l'endettement du tiers monde et, dans une certaine mesure, le ralentissement généralisé des échanges internationaux. Cette performance est attribuable en bonne partie à nos ventes aux États-Unis.

Quand aux tendances qui se dessinent, je crois que la croissance des exportations canadiennes sera étroitement liée à notre aptitude à nous tailler une place sur tous les marchés. Certains signes relativement encourageants donnent à penser que les pays en développement sont en train de sortir de cinq années plutôt difficiles et qu'ils connaîtront une croissance plus soutenue au cours des cinq prochaines années.

D'après moi, les exportateurs canadiens chercheront rapidement à prendre pied sur ces marchés, soit en y exportant, soit en y investissant, et au cours des cinq prochaines années, les exportations canadiennes s'accroîtront et même se diversifieront dans tous les coins du monde.

Actualités de la SEE: Dans pareil contexte, comment croyez-vous que la SEE pourra continuer à répondre aux besoins en constante évolution des exporta teurs, qui essaimeront sur des marchés apparemment sur le point d'offrir à nouveau des débouchés variés?

M. Richardson: Je crois que d'autres marchés s'ouvriront en Asie et en Europe et que les exportateurs continueront de

ACTUALITÉS DE LA SEE

Êtes-vous sur notre liste d'envoi?

Sinon, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Rédacteur en chef, *Actualités de la SEE*
Société pour l'expansion des exportations
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

Actualités de la SEE est une publication du service des Communications et des Relations extérieures de la Société pour l'expansion des exportations, qui paraît six fois par an. Toute correspondance relative à cette publication doit être adressée au rédacteur en chef, à l'adresse susmentionée.

Export*action*

Nous profitons du présent numéro pour vous présenter la toute nouvelle chronique d'*Actualités de la SEE*.

Vous savez comment trouver un agent fiable dans un pays donné? Vous savez ce qu'il faut et ne faut pas faire pour exporter? Vous savez comment venir à bout des tracasseries administratives?

«Export*action*» compte sur votre collaboration! Il vous suffit de faire parvenir vos conseils au rédacteur en chef à l'adresse susmentionnée.

Notre premier tuyau nous vient d'Ivanka Jelenic, agent des Communications et des Relations extérieures à la SEE, qui, tous les jours, répond à de nombreux appels d'exportateurs, des médias et du grand public. «Plusieurs personnes nous demandent où se procurer des permis d'exportation, nous a confié Ivanka. Il faut s'adresser à la Direction du contrôle des exportations au ministère des Affaires extérieures à Ottawa. La Direction émet les permis pour les biens assujettis à la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation,* et indique aux exportateurs les biens et les pays pour lesquels des permis sont requis.»

Les permis d'exportation j
important dans nos échanges c
avec les autres pays. Ils son
pour des raisons de sécurité
pour que le Canada atteigne
en matière de politique exté
développement économique.
aucun permis n'est émis pour
tions de matériel militaire vers
représentent une menace pour
ses alliés, où il y a un risqu
d'hostilités, où les droits de la
sont pas respectés et où le mat
pourrait être utilisé contre d
gouvernement canadien contr
ressources naturelles et les
expédiés hors du pays, car il t
des biens fournis et transformé
ainsi que des quotas commerci

Voici des renseignements u
nant les permis d'exportation :

- Les biens ne sont pas tous as
contrôles à l'exportation. Po
vous avez besoin d'un permis,
sulter la liste des marchandise
tion contrôlée (LMEC). Les
groupés en dix catégories, des p
coles à l'équipement relatif
atomique. Aucun permis n'est
exporter vers les États-Unis la
biens mentionnés dans cette liste
vez vous procurer une formule
ainsi qu'un exemplaire de la
vous adressant à la Direction
des exportations (vous trouver
en fin d'article).
- Prenez soin de joindre à votr
une description des biens que vo
exporter (des brochures feron
l'affaire, si vous en avez). La D
contrôle des exportations ser
mesure de déterminer si vos bie
sur la LMEC. Vous devrez fourn
seignements techniques précis s
produits, notamment sur le m
formatique.
- Les exportations de biens non
peuvent elles aussi nécessiter u
selon le pays de destination fina
de contrôle des régions qui se tr
la trousse d'information prépa
Direction du contrôle des ex
vous renseignera à ce sujet.
- Les permis sont généralement
les deux semaines suivant la réce
demande. Dans le cas des biens
et de certains biens stratégiques,
tion peut prendre jusqu'à six se
est dans votre intérêt de faire les d

(suite e

Mise à jour

de notre liste d'envoi

Soucieuse de mieux vous servir, la Société pour l'expansion des exportations est en train de mettre à jour sa liste d'envoi. Si vous désirez continuer de recevoir *Actualités de la SEE,* veuillez remplir la fiche ci-dessous et la retourner à la SEE le plus tôt possible.

PRIÈRE D'INSCRIRE LE NUMÉRO DE RÉFÉRENCE (QUI FIGURE DANS LE COIN SUPÉRIEUR DROIT DE L'ÉTIQUETTE) DANS L'ESPACE PRÉVU À CET EFFET.

EN LETTRES MOULÉES, S.V.P.

NUMÉRO DE RÉFÉRENCE (voir étiquette): _____

Nom _____

Titre _____

Entreprise _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____ Code postal _____

Téléphone _____

Êtes-vous un exportateur? Oui ☐ Non ☐

Êtes-vous un client de la SEE? Assurance ☐ Financement ☐

G00002926

CTUALITÉS DE LA SEE

'expansion des exportations est une société de la Couronne, qui favorise le commerce extérieur du Canada au moyen de services financiers. octobre/novembre 1987

néro spécial sur le Mois canadien

exportation

e marque le début de l'automne. aussi le Mois canadien de l'expor- ie occasion pour la communauté ice canadienne – et ceux qui n faire partie – de mieux se pré- nquérir les marchés extérieurs. *ités de la SEE* aborde ce mois-ci de sujets reliés aux exportations. era également, dans le présent numéro, une longue entrevue avec le président et chef de la direction de la SEE, M. Robert Richardson. Celui-ci dresse un tableau des tendances qui caractériseront les exportations au cours des prochaines années et explique les remaniements apportés à la SEE pour s'adapter à ces nouvelles tendances.



Dans ce numéro

Conservez votre abonnement gratuit	2
Exportaction	2
Un nouveau service accroîtra vos ventes aux pays de l'OCDE	4
Trois exportateurs qui ont la formule gagnante	6
Grandes améliorations pour les recouvrements	10
Pourquoi souscrire une assurance à l'exportation?	11
Aperçu des services de la SEE	12

NOV 1 5 1993